ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ

ಸಂಪಾದಕರು
ಎಚ್ಚೆಸ್ಕೆ

ಸಂಪುಟ ೮
ಸಂಚಿಕೆ ೩

ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್
೧೯೮೭

ಈ ಸಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ

ಸಮನ್ವಯ ಸಮಿತಿ (ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕನ್ನಡ ಸಂಘಗಳು)
ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ನಂ. ೨೨ ಜಯಚಾಮರಾಜೇಂದ್ರ ರಸ್ತೆ, ಬೆಂಗಳೂರು ೫೬೦ ೦೦೨

ಹಣ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಿಚಾರಗಳಿಗೆ ಮೀಸಲಾದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕ

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ

ಸಂಪುಟ ೮ ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ ೧೯೮೭ ಸಂಚಿಕೆ ೩

ವಾರ್ಷಿಕ ಚಂದಾ: ರೂ. 12
ಆಜೀವ ಚಂದಾ: ರೂ. 150

ಲೇಖಕರಿಗೆ ಸೂಚನೆಗಳು

'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟಣೆಗಾಗಿ ಹಣ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ತತ್ಸಂಬಂಧದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಲೇಖನಗಳಿಗೆ ಸ್ವಾಗತವಿದೆ.

ಲೇಖನಗಳು ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿರಬಹುದು, ಇಲ್ಲವೇ ಅನುವಾದಗಳಾಗಿರಬಹುದು. ಲೇಖನ ಅನುವಾದವಾಗಿದ್ದರೆ ಮೂಲ ಲೇಖನದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ, ಮೂಲ ಲೇಖಕರ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ, ಮೂಲ ಲೇಖನ ಪ್ರಕಟವಾಗಿದ್ದರೆ ಆ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳು ಇವನ್ನೂ, ಅನುವಾದ ಮಾಡಿ ಪ್ರಕಟಿಸಲು ಮೂಲ ಲೇಖಕರ ಅನುಮತಿಯನ್ನೂ ಅನುವಾದದೊಂದಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು.

ಲೇಖಕರು ಲೇಖನವನ್ನು ಕಾಗದದ ಒಂದೇ ಮಗ್ಗುಲಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಫುಟವಾಗಿ ಬರೆದಿರಬೇಕು. ಪುಟದ ಎಡಬದಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಅಂಚು ಬಿಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಒಂದು ಸಾಲಿಗೂ ಇನ್ನೊಂದು ಸಾಲಿಗೂ ನಡುವೆ ಧಾರಾಳವಾಗಿ ಸ್ಥಳ ಬಿಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಲೇಖಕರು ತಮ್ಮ ಹೆಸರು ವಿಳಾಸಗಳನ್ನೂ ತಮ್ಮ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಪರಿಚಯವನ್ನೂ ಲೇಖನದೊಂದಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು. ಈ ವಿವರಗಳಿಲ್ಲದ ಲೇಖನಗಳನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಲೇಖನವನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸುವ ಅಥವಾ ಬಿಡುವ, ಯುಕ್ತವೆನಿಸಿ ಮಾರ್ಪಾಟು ಮಾಡಿ ಪ್ರಕಟಿಸುವ ಅಧಿಕಾರ ಸಂಪಾದಕರಿಗುಂಟು.

ಪ್ರಕಟವಾಗದ ಲೇಖನಗಳನ್ನು ಹಿಂದಿರುಗಿಸಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಲ್ಲ. ಲೇಖಕರು ಪ್ರಕಟನೆಗಾಗಿ ಕಳುಹಿಸುವ ಲೇಖನದ ಪ್ರತಿಯೊಂದನ್ನು ತಮ್ಮ ಬಳಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು.

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚದಲ್ಲಿ ವಿಮರ್ಶೆಗಾಗಿ ಪುಸ್ತಕ ಕಳುಹಿಸುವವರು ಅದರ ಎರಡು ಪ್ರತಿಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು.

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚದಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ ಲೇಖನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ಪ್ರಕಟನೆಗಾಗಿ ಬರೆದು ಕಳುಹಿಸಬಹುದು. ಇವು ಸಣ್ಣವಾಗಿರಬೇಕು. ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಲೇಖಕರು ತಮ್ಮ ಹೆಸರು ವಿಳಾಸಗಳನ್ನು ಬರೆದಿರಬೇಕು.

ಈ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾಗುವ ಲೇಖನಗಳ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳು ಆಯಾ ಲೇಖಕರವು. ಇವನ್ನು ಸಂಪಾದಕರಾಗಲಿ ಪ್ರಕಾಶಕರಾಗಲಿ ಒಪ್ಪಿರುತ್ತಾರೆ ಎಂದೇನೂ ಅಲ್ಲ.

ಸಂಪಾದಕೀಯ

ಇದು ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತೆ?

ವಿಜಯಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆಶ್ರಯದಲ್ಲಿ ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿ ಈಚೆಗೆ ನಡೆದ ಹತ್ತನೆಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರ ಸಮ್ಮೇಳನ ಅರ್ಥಪೂರ್ಣವಾದ್ದು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೇವಲ ಹಣದ ಮನೆಗಳೆಂಬ, ನಿರಂತರವಾಗಿ ಹರಿದು ಬರುವ ಠೇವಣಿಗಳ ಹಣವನ್ನು ಎಣಿಸಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದೂ, ಬೇಡಿಕೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಇದನ್ನು ವಿತರಿಸುವುದೂ, ಸರ್ಕಾರದ ಹಾಗೂ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ನಿಯಮ ನಿಬಂಧನೆ ಕಾನೂನುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಪ್ರವಿಸ್ತರಣೆಗೊಳಿಸುವುದೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಿತ್ಯಚರ್ಯೆಯೆಂಬ, ಈ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಯಾರೂ ಸುಲಭವಾಗಿ ಮಾಡಬಹುದೆಂಬ ಭಾವನೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿರುವಲ್ಲಿ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗಿನ ವಿಸ್ತೃತ ಹಾಗೂ ಸಂಕೀರ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳತ್ತ, ಇದು ಎದುರಿಸುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳತ್ತ, ಇವುಗಳ ಪರಿಹಾರದತ್ತ ವಿದ್ವಾಂಸರ ಗಮನ ಸೆಳೆಯುವ ಇಂಥ ಪ್ರಯತ್ನ ಸ್ತುತ್ಯರ್ಹವಾದ್ದು. ಇಂಥ ಸಮ್ಮೇಳನಗಳು ಅನೇಕ ವೇಳೆ ಆಡಂಬರದ ಸಮಾರಂಭಗಳಾಗುವುದುಂಟು. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಆಗುವ ಗಟ್ಟಿ ಕೆಲಸ ಬಹಳ ಕಡಮೆ. ಆದರೆ ಈ ಸಮ್ಮೇಳನವನ್ನು ಕುರಿತ ಪತ್ರಿಕಾ ವರದಿಗಳಿಂದ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ಇದು ಅನೇಕ ಮಹತ್ವದ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಚರ್ಚೆ ನಡೆಸಿದೆಯೆನ್ನಬಹುದು. ಇಂದಿನ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಜನಜೀವನದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಪಾತ್ರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಇವುಗಳ ಸಂಘಟನೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಮುಂತಾದವುಗಳ ನಾನಾ ಮುಖಗಳ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಚರ್ಚೆ ಬಹಳ ಅಗತ್ಯ. ಭಾರತದ ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆಲ್ಲ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತವಾಗಿರುವಾಗ ಇಂಥ ಚರ್ಚೆಗೆ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹತ್ವ ಉಂಟಾಗಿದೆ.

ಭಾರತದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇಂದು ಬಹುತೇಕ ನಷ್ಟದ ಮನೆಗಳಾಗಿವೆಯೆಂಬುದು ಸಾರ್ವತ್ರಿಕವಾಗಿ ಹಬ್ಬಿರುವ ನಂಬಿಕೆ. ಅತಿಯಾದ ವಿಸ್ತರಣೆ, ಅದಕ್ಷತೆ, ಹೊಣೆಗೇಡಿತನ, ವಂಚನೆ, ವ್ಯರ್ಥ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಹಣದ ಚೆಲ್ಲಾಟ ಮುಂತಾದ ಅನೇಕ ದೋಷಾರೋಪಣೆಗಳು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೇಲಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಕು ತಮ್ಮ ನಿಶ್ಚಿತ ಕಾರ್ಯಭಾರವನ್ನು—ಅವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೆನ್ನಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ ಏನು ಮಾಡಬೇಕೋ ಅದನ್ನು—ಕಡೆಗಣಿಸಿ ತಮ್ಮವಲ್ಲದ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸಿ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ಅನಾಹುತಕಾರಿ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನುಂಟುಮಾಡುತ್ತಿವೆಯೆಂದೂ, ಠೇವಣಿದಾರರ ಹಿತಗಳನ್ನು ದುರ್ಲಕ್ಷಿಸುತ್ತಿವೆಯೆಂದೂ ಅನೇಕರು ಆತಂಕಗೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಆತಂಕ ಬಹುತೇಕ ಸಾರ್ವತ್ರಿಕವೆನ್ನಬಹುದು. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗು ಇಂದು ಕವಲುದಾರಿಯ ಬಳಿಯಲ್ಲಿ ನಿಂತಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗನ್ನು ಕುರಿತ ವೈಜ್ಞಾನಿಕ ಸಮಾಲೋಚನೆ ಅತ್ಯಂತ ಸಮಯೋಚಿತವಾದ್ದು.

ಇದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರಿ ಒಡೆತನದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಈಚೆಗೆ ನಡೆದ ಒಂದು ಅಧ್ಯಯನ ಅನೇಕ ಸ್ವಾರಸ್ಯಕರವಾದ ಹಾಗೂ ಇದುವರೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಗೊತ್ತಿರದಿದ್ದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊರಗೆಡಹಿದೆ. ಯಾವುದೇ ಪತ್ರಿಕೆಯ 'ಇದು ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತೆ?' ಶೀರ್ಷಿಕೆಯಡಿ ಪ್ರಕಟಿಸಬಹುದಾದ, 'ವಿಚಿತ್ರ ಹಾಗೂ ನಿಜ' ಎನ್ನಬಹುದಾದ ಸಂಗತಿಗಳು ಹೊರಬಿದ್ದಿವೆ.

ಕಾಗೆ ಲೆಕ್ಕ?

ಸರ್ಕಾರಿ ಒಡೆತನದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕಳೆದ ವರ್ಷ ಒಟ್ಟು ರೂ. 192 ಕೋಟಿ ಲಾಭ ಗಳಿಸಿದುವು ಎಂಬುದು ಒಂದು ಸಂಗತಿ. 'ಸಂಶಯಾತ್ಮರು' ಇದನ್ನು ನಂಬಲಾರದೆ, ನಂಬಲೊಲ್ಲದೆ ಮೂಗಿನ ಮೇಲೆ ಬೆರಳಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಹಜ. ಅನೇಕ ಶಾಖೆಗಳು ತಲೆಭಾರದಿಂದ ಮುಲುಗುತ್ತಿರುವಾಗ, ಅದಕ್ಷತೆ ಹೆಚ್ಚಿರುವಾಗ, ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದಾಗ, ಅಂತರ ಶಾಖಾ ಹಾಗೂ ಶಾಖಾ-ಮುಖ್ಯ ಕಛೇರಿ ವಹಿವಾಟುಗಳ ತಾಳೆಯಿನ್ನೂ ಆಗದಿರುವಾಗ ಈ ಲಾಭದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಬರೀ ಕಾಗೆ ಲೆಕ್ಕದ ಹಾಗೆ ಎನ್ನುವವರಿದ್ದರೂ ಆಶ್ಚರ್ಯವಿಲ್ಲ. ಮಾನವಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದ ಮಟ್ಟಿಗೆ ವಹಿವಾಟುಗಳು ತೊಡಕಾಗಿವೆ. ಈ ಕಗ್ಗಂಟನ್ನು ದೇವರು ಬಿಡಿಸಬೇಕು, ಇಲ್ಲವೇ ಕಂಪ್ಯೂಟರುಗಳು ಪರಿಹರಿಸಬೇಕು. ದೇವರು ಬರುವಂತಿಲ್ಲ, ಕಂಪ್ಯೂಟರುಗಳು ಇನ್ನೂ ಬಂದಿಲ್ಲ. ಅದಕ್ಕೆ ನಾನಾ ರೀತಿಯ—ಮಾನಸಿಕ, ಆರ್ಥಿಕ ಹಾಗೂ ತಾಂತ್ರಿಕ—ಅಡಚಣೆಗಳುಂಟು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಲಾಭ ತೋರಿಸುವ ತರಾತುರಿಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳನ್ನು ಬರ್ತರ್ಫ್ ಮಾಡಿ, ಇಲ್ಲವೇ ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶಗಳನ್ನು ಮೊಟಕು ಮಾಡಿ ಕಂಪ್ಯೂಟರುಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡು ಅನ್ಯಾಯ ಎಸಗಬಹುದೆಂಬ ಭಯ ಇನ್ನೂ ದೂರವಾಗಿಲ್ಲ. ಇಂಥ ಭಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಿಲ್ಲದಿಲ್ಲ. ರಂಗರಾಜನ್ ಸಮಿತಿಯ ವರದಿಯೇ ಮುಂತಾದವು ಈ ನಾನಾ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನಿನ್ನೂ ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸಿಲ್ಲ, ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನ ಮಾಹಿತಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿನ್ನೂ ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನೂ ಒದಗಿಸುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿಲ್ಲ. ಹೀಗಿದ್ದಾಗ್ಯೂ ಕರಾರುವಾಕ್ಕಾಗಿ ರೂ. 192 ಕೋಟಿ ಲಾಭ ಎಂಬುದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದು ವಿಸ್ಮಯ.

ಒಂದು ಚಿಟಿಕೆ ಉಪ್ಪಿನೊಂದಿಗೆ

ಸಾಮಾಜಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಹಾಗೂ ಸರ್ಕಾರಿ ನಿರ್ದೇಶನದ ಫಲವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇಂದು ನೀಡುತ್ತಿರುವ ನಾನಾ ಬಗೆಯ ಸಾಲಗಳು, ಅಸ್ವಸ್ಥ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲೂ ಇತರ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲೂ ತೊಡರಿಕೊಂಡು ವಾಪಸಾಗಲಾರದಿರುವ ಮುಂಗಡಗಳು—ಇವುಗಳಿಂದಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಡತಗಳಲ್ಲಿ ಕರಡು ಋಣಗಳು ಬೃಹದಾಕಾರವಾಗಿ ಬೆಳೆದುಕೊಂಡಿವೆಯೆಂಬುದು ಒಂದು ಪುಕಾರು. ಆದ್ದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲಾಭ ಕುರಿತ ಅಂಕಿಯನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕರು ಒಂದು ಚಿಟಿಕೆ ಲವಣದೊಂದಿಗೇ ಸ್ವೀಕರಿಸಿಯಾರು. ಕರಡು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಕುರಿತಂತೆ 'ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಪಂಚ'ದ ಈ ಸಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾಗಿರುವ ಲೇಖನ ತುಂಬ ಸ್ವಾರಸ್ಯಕರವಾಗಿದೆ. 1949ರ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಂಪನಿಗಳ ವಿನಿಯಮನ ಅಧಿನಿಯಮದ ಮೂರನೆಯ ಅನುಸೂಚಿಯಲ್ಲಿ ವಿಧಿಸಲಾಗಿರುವ ಸ್ಥಿತಿವಿವರಣ ಪಟ್ಟಿ ಹಾಗೂ ಲಾಭ ನಷ್ಟ ಲೆಕ್ಕಗಳ ನಮೂನೆಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕರಡು ಹಾಗೂ ಅನುಮಾನ ಋಣಗಳ ಮೊತ್ತವನ್ನು ತೋರಿಸಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಅವುಗಳ ಪರಿನಿಯತ ಲೆಕ್ಕಶೋಧಕರಿಗೆ (statutory auditors) ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾಗುವಂತೆ ಈ ಸಾಲಗಳಿಗಾಗಿ ಉಪಬಂಧ (provision) ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದರೆ ಆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಶಾಸನದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ವಸೂಲಿ ಸಂದೇಹ ಎನಿಸುವ ಖಾತೆಗಳ ಶಿಲ್ಕುಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಭಟಿತ ಹುಂಡಿಗಳ ಖಾತೆಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹಲವು ಸರ್ಕಾರಿ ವಲಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅನುಸರಿಸುತ್ತವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ಕರಡು ಹಾಗೂ ಅನುಮಾನ ಋಣಗಳಿಗಾಗಿ ಉಪಬಂಧ ಮಾಡಲಾದ ಮೊಬಲಗು ಈ ಖಾತೆಯಡಿಯ ಶಿಲ್ಕಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆಯೆನಿಸಿದಾಗ, ಪರಿನಿಯತ ಲೆಕ್ಕಶೋಧಕರಿಗೆ ಸಮರ್ಪಕವೆನಿಸುವರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಈ ಉಪಬಂಧವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ. ಸರ್ಕಾರಿ ವಲಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಉಪಬಂಧದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಕರಡು ಋಣವನ್ನು ತೊಡೆದುಹಾಕುತ್ತವೆ. ಕರಡು

ಹಾಗೂ ಅನುಮಾನ ಋಣಗಳಿಗಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗಿರುವ ಉಪಬಂಧದ ಮೊತ್ತ ವೆಷ್ಟು, ಅದರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ತೊಡೆದು ಹಾಕಿದ ಕರಡು ಋಣಗಳ ಮೊತ್ತ ವೆಷ್ಟು ಎಂಬುದು ಬೆಳಕಿಗೆ ಬರುವುದೇ ಇಲ್ಲ. ಸರ್ಕಾರಿ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಒಂದು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಾದ್ದರಿಂದ, ಇವು ಲಾಭ ಮಾಡುತ್ತಿವೆಯೆಂಬುದಾಗಿ ತೋರ್ಪಡಿಸುವುದು ಅನೇಕ ದೃಷ್ಟಿಗಳಿಂದ ಉಚಿತವೆನಿಸುವುದರಿಂದ, ಇವುಗಳ ಲಾಭ ಕುರಿತ ಅಂಕಿಗಳು ಕೇವಲ ಸರಸ್ವತೀಪ್ರಸನ್ನವಲ್ಲವೆ ಎಂಬ ಸಂದೇಹಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಿದ್ದೇ ಇದೆ. ಮಿತಿಮೀರಿ—ಅಡ್ಡಾದಿಡ್ಡಿ ಎನ್ನುವ ರೀತಿ—ವಿಸ್ತರಿಸಿರುವ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇತಿಹಾಸಪೂರ್ವ ಯುಗದ ಡಿನೊಸಾರುಗಳಂತೆ ತಲೆ-ಬಾಲ ಸಂಬಂಧವಿಲ್ಲದಂತಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಈ ಸಂದೇಹವನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸುವುದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.

'ಸತ್ತ' ಖಾತೆಗಳು

'ಇದು ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತೆ ?' ಶೀರ್ಷಿಕೆಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟಿಸಬಹುದಾದ ಇನ್ನೊಂದು ಸ್ವಾರಸ್ಯಕರವಾದ ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ 'ಸತ್ತ' ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತದ್ದು. ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣಾನಂತರದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳೂ, ಖಾತೆಗಳೂ, ಠೇವಣಿಗಳೂ ಅಭೂತಪೂರ್ವವಾಗಿ ಬೆಳೆದಿವೆಯಾದರೂ ಇವುಗಳ ಜೊತೆಜೊತೆಗೇ ಅನೇಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೂ ಬೆಳೆದಿವೆ. ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಕ್ಕೆ ಸಾಲ, ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ನೆರವು ಮುಂತಾದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಂದಾಗಿ ಬೆಳೆದಿರುವ ಖಾತೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವೆಚ್ಚ, ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಅಗಾಧವಾಗಿರುವುದು ಸಹಜ. ಇವೆಲ್ಲವೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲಾಭಪ್ರದತೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಉಂಟುಮಾಡುವ ಸಂಗತಿಗಳು. ಖಾತೆಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯೊಂದಿಗೆ 'ಸತ್ತ' ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯೂ ಬೆಳೆದಿದೆ. ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಲಕ್ಷಣವನ್ನೇ ತೋರದ, ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಲ ಅವುಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಹಣದ ಎಳೆತ ಅಥವಾ ಜಮೆಯ ಯಾವುದೇ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಯದ ಖಾತೆಗಳು 'ಸತ್ತ' ಖಾತೆಗಳು ಎನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಈ ಖಾತೆಗಳ ಒಡೆಯರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತೀರಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರ ವಾರಸುದಾರರು ಯಾರೆಂಬುದು ಗೊತ್ತಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಖಾತೆಗಳ ಶಿಲ್ಕುಗಳಿಗೆ ಹಕ್ಕುದಾವೆಯನ್ನು ಯಾರೂ ಸಲ್ಲಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಯಾರೂ ಕೇಳದ ಈ ಹಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಶದಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತವೆ. 1985ರ ಅಂತ್ಯದ ವೇಳೆಗೆ ಒಟ್ಟು 31.5 ಲಕ್ಷ ಸತ್ತ ಖಾತೆಗಳಿದ್ದುವೆಂದೂ ಇವುಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಬಿದ್ದಿದ್ದ ಹಣ ರೂ. 27 ಕೋಟಿ ಎಂದೂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಇದು ಕೂಡ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ವಿನಿಯೋಜನೆಗಾಗಿ ಒದಗಿಬಂದಿರುವ ಹಣವೇ. ಇದರ ಮೇಲೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಲಾಭ ಗಳಿಸುತ್ತಿವೆ.

ನಗರ-ಹಳ್ಳಿ

ಆದರೆ ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಷ್ಟೇನೂ ಲಾಭಪ್ರದವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನಷ್ಟನ್ನಾದರೂ ಎಲ್ಲರೂ ಒಪ್ಪಲೇಬೇಕು. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗವರ್ನರರು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರಜ್ಞರ ಸಮ್ಮೇಳನವನ್ನು ಉದ್ಘಾಟಿಸುತ್ತ ಮಾಡಿದ ಭಾಷಣದಲ್ಲಿ ಈ ವಿಚಾರದ ಪ್ರಸ್ತಾಪವಿದೆ. 1986ರ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ದೇಶದ ಅನುಸೂಚಿತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಶಾಖೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ 53,364. ಇವುಗಳ ಪೈಕಿ 12,814 ಶಾಖೆಗಳು ನಷ್ಟದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದುವು. ಐದು ವರ್ಷ ಅಥವಾ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲದಿಂದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದು ಕಳೆದ ಮೂರು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಬಂದಿರುವ ಶಾಖೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ 6,228. ಐದು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ನಡೆಯುತ್ತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸಲು ಕಾರಣವಿಲ್ಲ ಎಂಬುದು ಗವರ್ನರರ ಮಾತು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಹಾಗೂ ಅರೆಪಟ್ಟಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪೈಕಿ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿರುವವುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದರೂ, ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಒಟ್ಟು ನಷ್ಟದಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 70ರಷ್ಟು ಆಗಿರುವುದು ನಗರ ಹಾಗೂ ಮಹಾನಗರಗಳ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಎಂಬುದಾಗಿ ಅವರು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಅಗತ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಎಂದೂ ಅವರು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ. ನಗರ ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ತೈನಾತಿಗಾಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ವರ್ಗದ ಮೇಲೆ ಹಾಕಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಒತ್ತಡ ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಎಂಬುದು ಅವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯ. ಈ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಬದಲಿಸಬೇಕೆಂದಿದ್ದಾರೆ. ಇದು ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಸಂಗತಿ. ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳ ಹಾಗೂ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗ್ರಾಮೀಣ ಶಾಖೆಗಳ ಠೇವಣಿಗಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾರೀ ಅಂತರ ಇರುವುದರತ್ತ ಅವರು ಗಮನ ಸೆಳೆದಿದ್ದಾರೆ. 1986ರಲ್ಲಿ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ 12,838 ಶಾಖೆಗಳ ಒಟ್ಟು ಠೇವಣಿ ಮೊಬಲಗು ರೂ. 1,715 ಕೋಟಿಯಾದರೆ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ 17,000 ಗ್ರಾಮೀಣ ಶಾಖೆಗಳ ಠೇವಣಿಗಳ ಮೊತ್ತ ರೂ. 12,660 ಕೋಟಿ. ಈ ಅಂತರದ ಕಾರಣವನ್ನು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ ಪರಿಹಾರೋಪಾಯವನ್ನು ರೂಪಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸೀಮೋಲ್ಲಂಘನ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಠೇವಣಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಹಾಗೂ ಧನವಿನಿಯೋಜನೆಯ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳೂ, ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯ ಅತೃಪ್ತಿಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯೂ ತೀವ್ರವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾದ ಇನ್ನೆರಡು ಅಂಶಗಳು. ಈಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಠೇವಣಿಗಳು ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಏರಿವೆ. 1983–84ರಿಂದ 1987–88ರ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಇವುಗಳ ಮೊತ್ತ ರೂ. 60,600 ಕೋಟಿಯಿಂದ ರೂ. 1,07,000 ಕೋಟಿಗೆ ಏರಿದೆ. ಇದು 77%ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಳ. ಠೇವಣಿಗಳು ವರ್ಷಕ್ಕೆ 17,000–18,000 ಕೋಟಿಯಂತೆ ಅಧಿಕವಾಗುತ್ತಿವೆ. ಉಬ್ಬುತ್ತಿರುವ ನಿಧಿಗಳ ಪ್ರವಿಸ್ತರಣ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಎಚ್ಚರದಿಂದ ವರ್ತಿಸಬೇಕೆಂಬುದು ರಿಸರ್ವ್‌ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗವರ್ನರರು ನೀಡಿರುವ ಇನ್ನೊಂದು ಬುದ್ಧಿವಾದ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಲುವಾಗಿ ನಾನಾ ಬಗೆಯ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳಲ್ಲಿ—ಸೆಕ್ಯೂರಿಟಿಗಳಲ್ಲಿ—ಹಣವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಅವರು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಿದ್ದಾರೆ. ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳವನ್ನೊದಗಿಸುವುದೇ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಆದ್ಯ ಕಾರ್ಯಭಾರ. ಈ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಮುಸುಕಿಸುವ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಅವು ಇತರ ಕಲಾಪಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಾರದು. ದಕ್ಷತೆ ಹಾಗೂ ಲಾಭಪ್ರದತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ನಾನಾ ಬಗೆಯ ವಿನಿಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಬದಲು, ಈಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಧಿಸಿರುವ ವಿಸ್ತರಣೆಯನ್ನು ಕ್ರೋಡೀಕರಿಸಿ ದೃಢಪಡಿಸುವುದರತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಬೇಕು. ವಣಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ಗುತ್ತಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ, ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇತ್ಯಾದಿ ಅತ್ಯಂತ ವಿಶೇಷೀಕೃತ ಹಾಗೂ ಅತಿ ನಾಜೂಕಿನ ಕಲಾಪಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವ ಮುನ್ನ ಯೋಚಿಸಬೇಕು. ಸರ್ಕಾರಿ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ತಂತಮ್ಮಲ್ಲೇ ಮೇಲಾಟದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಎಷ್ಟು ಮಾತ್ರಕ್ಕೂ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರ ಧರ್ಮವನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಕೊಡತಕ್ಕದ್ದಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಡಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಾನಾ ಬಗೆಯ ಷೇರು, ಬಾಂಡು, ಇತ್ಯಾದಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿನಿಯೋಜಿಸುವ ಹಣಕ್ಕೆ ಮಿತಿಯನ್ನು ವಿಧಿಸಲಾಗಿದೆಯಾದರೂ ಈ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ವಿವೇಚನೆಯಿಂದ ವರ್ತಿಸದಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳ ನಿಧಿಗಳು ಕೆಲವೇ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಿಲುಕಿಕೊಂಡು ಕಷ್ಟನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸಬೇಕಾಗಿ ಬರಬಹುದು. 1986–87ರಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಗಳ ರೂ. 5,843 ಕೋಟಿಯಷ್ಟು ಹೊಸ ಬಂಡವಾಳ ನೀಡಿಕೆಗೆ ಅನುಮತಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮುಂದಾಲೋಚನೆ

ಯಿಲ್ಲದೆ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಿದರೆ, ಕೊಳ್ಳಿಕೆ ಭರವಸೆ ವ್ಯವಹಾರವೇ ಮುಂತಾದವಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ನಿರತವಾದರೆ ತೊಂದರೆಗೆ ಸಿಲುಕಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಹಲವು ಉದ್ಯಮಗಳು ಶೀಘ್ರ ಫಲದಾಯಕವಾಗದಿರಬಹುದು. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಹಣ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಇವುಗಳ ಷೇರುಗಳಲ್ಲಿ, ಇತರ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡರಿಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದ್ರವತ್ವಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದು. ಪರಿನಿಯತ ದ್ರವತ್ವ ಅನುಪಾತದ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಮತ್ತು ಸ್ವಂತ ಇಚ್ಛೆಯಿಂದಾಗಿ ಕಳೆದ ಮೂರು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರಿ ಮತ್ತು ಇತರ ಅನುಮೋದಿತ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಿನಿಯೋಜನೆ ರೂ. 21,200 ಕೋಟಿಯಿಂದ ರೂ. 42,200 ಕೋಟಿಗೆ ಏರಿದೆ. ಅನುಮೋದಿತ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿದ ಹಣವೇ ರೂ. 7,700 ಕೋಟಿಯಿಂದ ರೂ. 14,500 ಕೋಟಿಗೆ ಏರಿದೆ. ನೇರವಾಗಿ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದೇ ಮುಂತಾದ ವಿಧಾನಗಳಿಂದ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸ್ವಂತ ವಿವೇಚನೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ವಿನಿಯೋಜಿಸಬಹುದಾದ ನಿಧಿಗಳ ಮೊತ್ತವೂ ಏರುತ್ತಿರುವುದು ನಿಜ. ಆದರೂ ವಿವೇಚನಾರಹಿತವಾಗಿ ಹಣವನ್ನು ಹೂಡುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ತಪ್ಪಬೇಕು. ಗವರ್ನರರ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯ ನುಡಿ ಗ್ರಾಹ್ಯ.

ನಿಧಿಗಳ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಪ್ರವಿಸ್ತರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೊಸ ತಂತ್ರವ್ಯೂಹವನ್ನು ರಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಎಲ್ಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕೂ ಸಮಾಲೋಚನೆ ನಡಸಬೇಕಾದ ಕಾಲ ಸನ್ನಿಹಿತವಾಗಿದೆ. ಈ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ನೇರವಾಗಿ ಸಂಬಂಧಿಸದಿದ್ದರೂ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ನಗದು ಹರಿವಿನ ಮೇಲೆ ಕಣ್ಣಿಟ್ಟು, ಅದನ್ನು ಸದಾ ಅನುಕೂಲತಮ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಗೆ ಯೋಜನೆ ರೂಪಿಸಬೇಕೆಂಬ ವಿಚಾರವಾಗಿ ಈ ಸಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾಗಿರುವ 'ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ' ಎಂಬ ಲೇಖನ ಕುತೂಹಲ ಹುಟ್ಟಿಸುವಂಥದು.

ಇನ್ನು, 'ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯ ಅತೃಪ್ತಿಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ' ಎಂಬುದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸದಾ ಜೀವಂತವಾಗಿರುವ ಪ್ರಶ್ನೆ. ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ ಎಂಬುದು ಎಂದೂ ಸಂಪೂರ್ಣ ತೃಪ್ತಿಕರ ಎಂದು ಹೇಳುವ ಹಾಗೆಯೇ ಇಲ್ಲ. ನಿಲುಕಲು ಸದಾ ಯತ್ನಿಸುತ್ತಿರಬೇಕಾದ, ಆದರೆ ಕೈಗೆಟುಕದೆ ಮಾಯಾ ಮೃಗದಂತೆ ಪದೇ ಪದೇ ಮುಂದೋಡುವ ಆದರ್ಶವಿದು. 'ಗ್ರಾಹಕಸೇವೆ' ಕುರಿತು ಈ ಸಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾಗಿರುವ ಲೇಖನವೂ, ಇನ್ನೊಂದು ಚಿರಂಜೀವಿ ವಿಷಯವಾದ 'ಸಾಲ ಮೇಳ' ಕುರಿತ ಲೇಖನವೂ ಓದಬೇಕಾದವೇ.

ಭಾರತೀಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗೃಹ ಪತ್ರಿಕೆಗಳು

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕೂ ತನ್ನ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯುವರ ಅವಲೋಕನಕ್ಕಾಗಿ ತನ್ನದೇ ಆದ ಪತ್ರಿಕೆ ಹೊರಡಿಸುವುದುಟು. ಇಂಥ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಪ್ರಕಟಣೆ ಕೇವಲ ಜಡ ಸಂಪ್ರದಾಯವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿದೆಯೇ ವಿನಾ ಅಂದಂದಿನ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸುವ,ಜೀವಂತ ಸಂವಹನದ ಹಾಗೂ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮಾಧ್ಯಮವಾಗಿಲ್ಲ.

ಎಸ್. ಶೃಂಗೇಶ್ವರ ಶರ್ಮ
ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮೈಸೂರು
ಹೊಸನಗರ

ಪರಮಾಣು ಶಕ್ತಿಗಿಂತ ಪತ್ರಿಕಾಶಕ್ತಿ ದೊಡ್ಡದು ಎಂದು ಹಲವರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಕಾರ್ಯಾಂಗ, ಶಾಸಕಾಂಗ, ನ್ಯಾಯಾಂಗಗಳನ್ನೂ ಮೀರಿ ನಿಲ್ಲುವ ಪತ್ರಿಕಾರಂಗವನ್ನು ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವದ ನಾಲ್ಕನೆಯ ಅಂಗ ಎಂದೂ ಹೇಳುವುದುಂಟು. ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ಮಹತ್ವವಿರುವ ಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಜನಸಂಪನ್ಮೂಲದಿಂದ ನಡೆಯುತ್ತ, ಜನರೊಂದಿಗೇ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತ, ದೇಶದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲೂ ಅನಿವಾರ್ಯ ಸ್ಥಾನ ಪಡೆದಿವೆ. ಆದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪತ್ರಿಕೆಗಳು ನೇರವಾಗಿ ಜನರ ಕೈಸೇರುವುದು ಬಹಳ ಅಪರೂಪ. ಏಕೆಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಳಕು ಕಾಣುವ ಹಲವು ಬಗೆಯ ಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಪ್ರಸಾರ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಆಯಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವಲಯಕ್ಕಷ್ಟೇ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ 'ಗೃಹ ಪತ್ರಿಕೆ'ಗಳಾಗಿಯೇ ಉಳಿದಿವೆ.

ಪ್ರಸ್ತುತ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಕೆಲವಾರು ಖಾಸಗಿ ಹಾಗೂ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮವೇ ಆದ ಗೃಹ ಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಆಡಳಿತವರ್ಗಗಳು ಪ್ರಕಟಿಸುವ ಈ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಆಯಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಹಲವು ಮಜಲುಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳಿಗೆ ತಿಳಿಸುವ ಮತ್ತು ಆಯಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಭೆಯನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಹಲವು ವಿಚಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ನೀಡುವ ಒಂದು ಮಾಧ್ಯಮವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿನ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮುಖವಾಣಿ ಎಂದರೆ ತಪ್ಪಾಗಲಾರದು.

ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕೂ ಹೇಗೆ ತನ್ನದೇ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ ಪಡೆದಿದೆಯೋ ಹಾಗೆಯೇ ಅಲ್ಲಿನ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳೂ ಆಯಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹಿನ್ನೆಲೆ, ಇತಿಹಾಸ, ಸಂಸ್ಕೃತಿ, ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಮತ್ತು ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಹೊರಬರುತ್ತಿವೆ. ಬಹುತೇಕ ನಿಯತಕಾಲಿಕಗಳಾಗಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕು ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ ಹಲವು ತೆರನಾದ್ದು. ಕೇವಲ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಡಳಿತ ವರ್ಗದ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ರವಾನಿಸುವುದರಲ್ಲೇ ಖುಷಿ ಪಡುವ ಕೆಲವು ಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿದರೆ, ಉಳಿದ ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರ ಸಾಹಿತ್ಯಕ, ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಪ್ರತಿಭೆಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕುರಿತಂತೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಧಾನ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತಿರುವುದು ಗಮನಾರ್ಹ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಭಾರತೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಕೆಲವು ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಬಹುದು. ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ 'ಕೊಲೀಗ್', ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮೈಸೂರಿನ 'ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಾರ್ತೆ', ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ 'ಶ್ರೇಯಸ್', ಇಂಡಿಯನ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ 'ಇಂಡಿಮೇಜ್', ವೈಶ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್‌ನ 'ಪ್ರಗತಿ', ಇತ್ಯಾದಿ. ಇವುಗಳೇ ಅಲ್ಲದೆ ಹಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವೊಂದು ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಪತ್ರಿಕೆಗಳೇ ಇವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಯೋಜನಾ ವಾರ್ತಾಪತ್ರ, ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ವಿಭಾಗದ ವಾರ್ತಾಪತ್ರ, ಕೈಗಾರಿಕಾವಾರ್ತೆ, ಕೃಷಿವಾರ್ತೆ, ನವೋನ್ಮೇಷ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪತ್ರಿಕೆ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮಾಸಿಕ ಸಮೀಕ್ಷೆ, ಇತ್ಯಾದಿ. ಇಂತಹ ಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಒಂದೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲೂ ಆಯಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆಂತರಿಕ ವಿಷಯಗಳ ಮೇಲೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕುರಿತ ಎಷ್ಟೋ ಇತರ ವಿಚಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಹೆಚ್ಚು ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣ ಬರಹಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ಇದಲ್ಲದೆ ತನ್ನ ಪ್ರಸಾರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಇಡೀ ಭಾರತೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮಾದ್ಯಂತ ಅನೇಕರನ್ನು ತಲುಪುವ ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉದರಿ ಮಾಹಿತಿ ಸಮೀಕ್ಷೆ (ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಇನ್‌ಫರ್ಮೇಷನ್ ರಿವ್ಯೂ), ಭಾರತೀಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಂಘದ ವಾರ್ತಾಪತ್ರ, ಇಂಡಿಯನ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಬ್ಯಾಂಕರ್ಸ್‌ನ ಮಾಸಿಕ ಜರ್ನಲ್ ಮುಂತಾದುವೂ ಪ್ರಮುಖ ಸ್ಥಾನ ಪಡೆದಿವೆ. ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಿದ್ದರೂ ಭಾರತದ ಎಷ್ಟೋ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮವೇ ಆದ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ಇನ್ನೂ ಹೊಂದದೆ ಇರುವುದು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಪಾತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಆಯಾ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಧೋರಣೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ ಅಷ್ಟೆ.

ವೈಚಿತ್ರ್ಯ

ಹಾಗೆ ನೋಡಿದರೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಆರ್ಥಿಕ ಅಡಚಣೆಗೆ ಸಿಲುಕುವುದು ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಇವುಗಳ ಪ್ರಕಟಣೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಡಳಿತ ವರ್ಗಗಳಿಂದಲೇ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಕೆಲವೊಂದು ಸಂದರ್ಭ ಬಿಟ್ಟರೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಇತರ ಹಲವು ದಿನ, ವಾರ, ಮಾಸ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಂತೆ ಕೆಲವಾರು ಸಂಚಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹೊರತಂದು ಮರೆಯಾದ ನಿದರ್ಶನ ಎಲ್ಲೂ ಕಂಡುಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೂ ಎಷ್ಟೋ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಪತ್ರಿಕೆ ಪ್ರಕಟವಾಗದೆ ನಿಂತೇ ಹೋಗಿದೆಯೇನೋ ಎಂದು ಹಲವರು ಪರಿತಪಿಸುತ್ತಿರುವಾಗ, 'ಇಗೋ ಬಂದೆ' ಎನ್ನುತ್ತ ಕಳೆದ ವರ್ಷದ ಸಂಚಿಕೆ ಈ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಸೇರುವುದೂ ಉಂಟು. ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ಇಂತಹ ವಿಳಂಬವನ್ನು ಕಾಲದೊಡನೆ ಸರಿದೂಗಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಪತ್ರಿಕೆಯು ಎರಡು ಸಂಚಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಿಸಿ ಬಿಡುಗಡೆಮಾಡುವ ಪರಿಪಾಠ ಇಲ್ಲದಿಲ್ಲ. ಈ ವಿಳಂಬಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣವೆಂದರೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಸಂಪಾದಕ ಮಂಡಳಿಯಲ್ಲಿ ಪದನಿಮಿತ್ತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳೇ ಇರುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರಧಾನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರೋ ಯಾವುದಾದರೂ ವಿಭಾಗದ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರೋ ಪ್ರಧಾನ ಸಂಪಾದಕರಾಗಿದ್ದರೆ ಇತರರು ಆ ಈ

ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿನ ತಂತಮ್ಮ ಸ್ಥಾನಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ಸಂಪಾದಕ ಮಂಡಳಿಯಲ್ಲಿ ತೂರಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರೆಲ್ಲರಿಗೂ ಪತ್ರಿಕಾ ಸಂಪಾದನೆಯ ಕ್ರಮ, ಭಾಷೆಯ ಮೇಲಿನ ಹಿಡಿತ, ಪತ್ರಿಕೆಯ ರೂಪು ರೇಷೆ, ವಿನ್ಯಾಸ, ಮುದ್ರಣಕಾರ್ಯ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದು ಹೇಳುವುದು ಬಹಳ ಕಷ್ಟ. ಇವರೆಲ್ಲ ತಮ್ಮ ಇತರ ಕಾರ್ಯಭಾರಗಳ ನಡುವೆ ಪುರಸೊತ್ತು ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಒಂದೆಡೆ ಸೇರಿ, ಪತ್ರಿಕಾ ಸಂಪಾದನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಲೆ ಕೆಡಿಸಿಕೊಂಡು, ಪತ್ರಿಕೆಗೊಂದು ರೂಪು ಕೊಟ್ಟು (ಸಾಧ್ಯವಾದರೆ), ಆಮೇಲೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರ 'ಸಂದೇಶ'ಗಳಿಗಾಗಿ ಹಲವು ವಾರ/ತಿಂಗಳು ಕಾದು, ಅನಂತರ ಮುದ್ರಣಕ್ಕೆ ಹೋಗಿ, ಮುದ್ರಕರೊಡನೆ ಕೈ-ಬಾಯಿ ಮಾಡಿ, ಅಂತೂ ಪತ್ರಿಕೆ ಪೂರ್ಣ ಮುದ್ರಣಗೊಂಡು ಹೊರಬರುವ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಸಾಕಷ್ಟು ವಯಸ್ಸಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಕಾಲದೊಡನೆ ಹೆಣಗಾಡಿ ಕೊನೆಗೊಮ್ಮೆ ಪತ್ರಿಕೆ ಬೆಳಕು ಕಂಡಾಗ ಅದರಲ್ಲಿನ 'ವರ್ತಮಾನ' 'ಭೂತ'ವಾಗುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ಎಷ್ಟೋ ವೇಳೆ ಸಂಪಾದಕರೇ ಬದಲಾಗಿರುವ ನಿದರ್ಶನಗಳೂ ಉಂಟು. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರ ಹೊಸ ವರ್ಷದ ಸಂದೇಶ ಯಾವ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟದ್ದು ಎಂದು ಹೊಂದಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಓದುಗತಬ್ಬಿಬ್ಬಾದರೆ ಅದೇನೂ ಆಶ್ಚರ್ಯವಲ್ಲ. ಪತ್ರಿಕೋದ್ಯಮದ ಬಗ್ಗೆ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುವಂತಹ, ತಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಸರಿಯಾದ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ಹೊಂದಿರುವಂತಹ ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ಪ್ರತಿಭೆ-ಸಾಧನೆಗಳನ್ನು ಕ್ಷಿಪ್ರವಾಗಿ ಗುರುತಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಇರುವಂತಹ ಕೆಲವು ಜನ ಸಂಪಾದಕ ಮಂಡಳಿಯಲ್ಲಿ ಇದ್ದರೆ ಆಗ ಪತ್ರಿಕೆ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಬೆಳಕು ಕಾಣುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾದೀತು.

ಮಹತ್ವ

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಗೃಹ ಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಪರಿಣಾಮ ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವವಾದುದು. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ದೇಶಾದ್ಯಂತ ಹಲವು ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಹೋಗಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕೊಂದರಲ್ಲಿ, ಮಹಾನ್ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಸಾಗರದಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿ ಎಲ್ಲೋ ಯಾವುದೋ ಮೂಲೆಯಲ್ಲಿ ತನ್ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ತಾನು ಈಜುತ್ತಾ ಅಥವಾ ಈಜುಬಾರದೆ ಒದ್ದಾಡುತ್ತಾ ಹಾಗೂ ಹೀಗೂ ಕಾಲ ನೂಕುವ ಉದ್ಯೋಗಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವಿವಿಧ ವಿದ್ಯಮಾನಗಳನ್ನು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಪಡಿಸುವುದು, ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಬಗ್ಗೆ ಅವನಲ್ಲಿ ವಿಚಾರ ಪ್ರಚೋದನೆಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡುವುದು, ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರಲ್ಲಿ ಹುದುಗಿರುವ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ, ಕಾರ್ಯಾಸಕ್ತಿ, ಕ್ರೀಡೆ, ಸಾಹಿತ್ಯ, ಸಂಸ್ಕೃತಿ ಮುಂತಾದುವುಗಳ ಬಗೆಗಿನ ಪ್ರತಿಭೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿ ಪರಿಚಯಿಸುವುದು—ಹೀಗೆ ವಿವಿಧ ಸ್ತರಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಮಹತ್ವದ ಸ್ಥಾನ ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಪತ್ರಿಕೆಗಳು ತಮ್ಮ ಓದುಗರಿಗಾಗಿ ಛಾಯಾಚಿತ್ರ, ಕಾವ್ಯ, ಕಥೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕುರಿತ ಬರಹ, ವಿಮರ್ಶೆ, ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರೂ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರರಾಗುವ ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತಿರುವುದು ಶ್ಲಾಘನೀಯ.

ಏಕತಾನಕೆ—ಬಡಾಯಿ

ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ಇದ್ದರೂ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಪ್ರಕಟಣೆಯಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗಾಗಲಿ, ಆಡಳಿತಕ್ಕಾಗಲಿ ಏನಾದರೂ ಲಾಭವಾಗಿದೆಯೇ ಎಂದು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ನಕಾರಾತ್ಮಕವಾದ ಖಚಿತ ಉತ್ತರ ದೊರೆಯಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಾತ್ರ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಮಹತ್ವ ಅರಿತು ಸಾಕಷ್ಟು ಖರ್ಚು ಮಾಡಿದರೆ ಹಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮಾತ್ರ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಪ್ರಕಟಣೆ' ಎಂಬ ತತ್ವಕ್ಕಷ್ಟೇ ಜೋತು ಬಿದ್ದು, ತಮ್ಮ ಬಜೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೋ ಒಂದಿಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಪತ್ರಿಕೆಗಾಗಿ ಮೀಸಲಿಡುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳು ಹಾಗೂ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಪ್ರಸಾರ ಸಂಖ್ಯೆಯ ನಡುವೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಅಂತರವಿದೆ. ಅನಗತ್ಯವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರ ಸಂದೇಶ, ನವವಿವಾಹ ಜೋಡಿಗಳ ಛಾಯಾಚಿತ್ರ, ಎಂದೂ ಸುದ್ದಿಯಾಗಲಾರದ ಸುದ್ದಿ, ಇತ್ಯಾದಿ ಅಷ್ಟೇನೂ ಮಹತ್ವವಲ್ಲದ ವಿಷಯಗಳಿಗೇ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯ ನೀಡುತ್ತ ಹಲವು ಒತ್ತಡಗಳಿಗೆ ಸಿಲುಕಿ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಪುಟಗಳನ್ನು ನೀರಸಗೊಳಿಸುತ್ತ, ನೈಜ ಪತ್ರಿಕೋದ್ಯಮದಿಂದ ದೂರ ಸರಿದರೆ ಅಂತಹ ಪತ್ರಿಕೆ ಎಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ತಾನೇ ಹಿಡಿಸೀತು ? ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಂತೂ ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಏಕತಾನತೆಯನ್ನೇ ಮೈಗೂಡಿಸಿಕೊಂಡಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಹೊಸತನ ಹಾಗೂ ವಿಚಾರಧಾರೆಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲದೆ ಕೇವಲ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಬಡಾಯಿ ಕೊಚ್ಚಿಕೊಳ್ಳುವುದಷ್ಟಕ್ಕೆ ತೃಪ್ತಿ ಪಡುವುದು ಒಂದು ಬಗೆಯಾದರೆ, ತನ್ನ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿಯೆ ಇರುವ ಬರಹಗಾರರ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳದೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ ಲೇಖನಗಳ 'ಸೌಜನ್ಯ'ದ ಮರು ಪ್ರಕಟಣೆಗೇ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯ ನೀಡುತ್ತಿರುವುದು ಇನ್ನೊಂದು ಬಗೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಓದುಗರಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನೇ ಕೆರಳಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

'ಇದರಲ್ಲಿ ಅಡಕವಾಗಿರುವ ಅಂಶಗಳು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುವುದಿಲ್ಲ'—ಇದು ಹೆಚ್ಚೂಕಮ್ಮಿ ಎಲ್ಲಾ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಪ್ರತಿ ಸಂಚಿಕೆಯಲ್ಲೂ ಖಾಯಂ ಆಗಿ ಮುದ್ರಿತವಾಗುವಂತಹ ವಾಕ್ಯ. ಆದರೂ ಸಹಾ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಬರಹಗಾರರಿಗೆ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವಿಲ್ಲದಿರುವುದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಒಂದು ದುರಂತವೇ ಸರಿ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮದ ಹಲವು ಓರೆಕೋರೆಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿಯಾದರೂ ಬರಹಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸುವುದು ಬಹುತೇಕ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ 'ಅಘೋಷಿತ ನಿಷೇಧ'. ಇನ್ನು ರಾಜಕೀಯ ವಿಡಂಬನೆ ಟೀಕೆಯ ಮಾತಂತೂ ಇಲ್ಲವೇ ಇಲ್ಲ. ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ಸಂಪಾದಕರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಾಗೂ ತೀರಾ ಖಾಸಗಿ ನಿಲುವುಗಳೂ ಪತ್ರಿಕಾ ಬರಹವನ್ನು ಕತ್ತರಿಸುವುದುಂಟು.

ಹಿಂದಿ ಭಾಷಾಂಧತೆ

ಇತ್ತೀಚೆಗಂತೂ ಹಿಂದಿ ಹೇರುವ ಸರ್ಕಾರಿ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಯ ಹಲವು ಸುದ್ದಿ-ಸಮಾಚಾರ, ವಿಚಾರಗಳನ್ನೂ ಕಬಳಿಸುತ್ತಿವೆ. ಸಂಪಾದಕೀಯ, ಸಂದೇಶ, ಸುದ್ದಿ ಮತ್ತಿತರ ಎಲ್ಲಾ ಬಗೆಯ ಬರಹಗಳು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗಳ ಶೀರ್ಷಿಕೆ-ಉಪಶೀರ್ಷಿಕೆಗಳೂ ಆಂಗ್ಲಭಾಷೆಯೊಂದಿಗೆ ಹಿಂದಿಯಲ್ಲೂ ಮುದ್ರಣವಾಗಬೇಕೆಂಬ ರಾಜಕೀಯ ಒತ್ತಡಗಳು ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಮಾರಕವಾಗಿವೆ. ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಷೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಜಿಜ್ಞಾಸೆ ಇದ್ದೇ ಇದೆ. ಆದರೆ ಹಿಂದಿ ಹೇರುವ ಭರದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಭಾಷೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಎಂದೂ ತಾತ್ಸಾರ ಸಲ್ಲದು. ಕೆಲವೊಂದು ಬಗೆಯ ಸಾಹಿತ್ಯ ಆಯಾ ಪ್ರದೇಶ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಮಾತ್ರ ಅದು ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದು ಸಾಧ್ಯ. ಬ್ಯಾಂಕು ರಾಷ್ಟ್ರ ಮಟ್ಟದ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹಾ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಭೌಗೋಳಿಕ ಸಂರಚನೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಆಯಾ ಪ್ರದೇಶದ ಭಾಷೆಗೂ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾನ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು ಅತೀ ಅಗತ್ಯ.

ಮುದ್ರಣ ವಿನ್ಯಾಸ

ಒಂದು ಪತ್ರಿಕೆಯಶಸ್ವಿಯಾಗಬೇಕಾದರೆ, ಹಲವಷ್ಟು ಓದುಗರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಬೇಕಾದರೆ ಅದು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಬರಹಗಳಷ್ಟೇ ಪ್ರಧಾನವಾಗಿ ಅದರ ಮುದ್ರಣ ವಿನ್ಯಾಸಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಆದ್ಯತೆ ನೀಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಯಶಸ್ಸು ಸಾಧಿಸಿದ್ದರೂ ಇನ್ನೂ ಕೆಲವು ಕಡಿಮೆ ಬಜೆಟ್ಟಿನ ಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಸಂಪಾದಕರುಗಳು ಮುದ್ರಣ ವಿನ್ಯಾಸದ ಬಗ್ಗೆ ತಲೆ ಕೆಡಿಸಿಕೊಂಡಂತಿಲ್ಲ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲೂ ಶ್ರೇಷ್ಠ ಹಾಗೂ ಪ್ರತಿಭಾವಂತ ಕಲಾವಿದರು, ಸಾಹಿತಿಗಳು ಇದ್ದರೂ, ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಯ ವಿನ್ಯಾಸ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಅವರ ಪ್ರತಿಭೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಯಾವ ಬ್ಯಾಂಕೂ ಗಮನ ಹರಿಸಿಸಿಲ್ಲ ಎಂಬುದಂತೂ ನಿಜ.

ಬಂಜೆತನ

'ನಮ್ಮ ಪತ್ರಿಕೆಗೆ ಲೇಖನಗಳೇ ಬರುವುದಿಲ್ಲ, ಮಾರಾಯರೆ' ಎಂದು ಕೆಲವು ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳ

ಸಂಪಾದಕರು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಹೇಳುವುದುಂಟು. ಅಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕೊಂದರಲ್ಲಿ ಸಾವಿರಾರು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿದ್ದರೂ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗೆ ಸಾಹಿತ್ಯ ಒದಗಿಸುವವರಿಗೆ ಕೊರತೆ ಇದೆಯೇ ? ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆ ಉದ್ಭವಿಸುವುದು ಸಹಜ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಆಯಾ ಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನೇ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಯಾವುದೇ ಪತ್ರಿಕೆ ಉದ್ದಕ್ಕೂ ತನ್ನತನವನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಂಡು ಬಂದರೆ ಮಾತ್ರ ಆ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶೇಷ ಒಲವು ಮೂಡುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಬಹು ಪಾಲು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳ ಸಂಪಾದಕರು ಅಗತ್ಯವಾದ ಅರ್ಹತೆಗಳಿಂದ ವಂಚಿತರಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅನೇಕ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಬರಹಗಳು ಮೂಲೆಗುಂಪಾಗಿ, ಚಿಲ್ಲರೆ ಬರಹಗಳಿಗೇ ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯ ದೊರೆಯುವ ಅಪಾಯವಿರುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಅನೇಕ ಶ್ರೇಷ್ಠ ಬರಹಗಾರರು ಪತ್ರಿಕೆಯಿಂದ ದೂರವಿರಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಅಷ್ಟೇ ಹೊರತು, 'ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಬರಹಗಾರರೇ ಇಲ್ಲ' ಎಂದರೆ ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪ್ರತಿಭೆಯನ್ನು ಹುಡುಕುವ ಪ್ರವೃತಿಯ ಬಗ್ಗೆಯೇ ಅನುಮಾನ ಬರುತ್ತದೆ.

ಅಪವಾದಗಳು

ಆದರೂ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ವೈವಿಧ್ಯಮಯಗೊಳಿಸುವಲ್ಲಿ ಕೆಲವೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಾದರೂ ವಿಶೇಷ ಆಸಕ್ತಿ ವಹಿಸಿವೆ. ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ಪ್ರತಿಭೆಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು ವಿವಿಧ ಬರಹ, ಛಾಯಾಚಿತ್ರ, ವ್ಯಂಗ್ಯಚಿತ್ರ ಮುಂತಾದುವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪರ್ಧೆ ಏರ್ಪಡಿಸಿ ಬಹುಮಾನ ನೀಡುವುದು, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ತಲೆದೋರುವ ವಿವಾದಾಸ್ಪದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಪ್ರಶ್ನೋತ್ತರ ಕಾಲಂ ತೆರೆಯುವುದು, ಆಗೀಂದಾಗ್ಗೆ ವಿಶೇಷ ಸಂಚಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊರತರುವುದು, ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳಿಂದ ಸಲಹೆ-ಸೂಚನೆ ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದು, ಮುಂತಾದ ಹೊಸ ಅನ್ವೇಷಣೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಕೆಲವೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಓದುಗರಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ಹುಟ್ಟಿಸುತ್ತವೆ. ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಇವನ್ನು ಅನುಕರಿಸಬಹುದು.

ಓದುಗರ ಔದಾಸೀನ್ಯ

ಇನ್ನು ಓದುಗರು ಎಷ್ಟರಮಟ್ಟಿಗೆ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ವಾಗತಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಪತ್ರಿಕೆಗೆ ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವುದೂ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾದ ಅಂಶ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉದ್ಯಮ ಕ್ಷಿಪ್ರಗತಿಯಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಕಾರಣ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೆಲಸ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲೇ ದಿನ ಕಳೆಯುತ್ತದೆ. ಹೀಗಿರುವಾಗ ಹಲವರು ಇದ್ದುದರಲ್ಲೇ ಬಿಡುವು ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಯತ್ತ ಕಣ್ಣುಹಾಯಿಸಿದರೆ, ಇನ್ನು ಕೆಲವರು 'ಓದಲು ಪುರಸೊತ್ತಿಲ್ಲ' ಎಂದೋ, 'ನಿಧಾನವಾಗಿ ನಾಳೆ ಓದಿದರಾಯಿತು' ಎಂದೋ ಗೊಣಗುವುದರಲ್ಲೇ ತೃಪ್ತಿಪಡುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ 'ಬಜೆಟ್‌ನ ಕೊರತೆ'ಯಿಂದಾಗಿ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರ ಸಂಖ್ಯೆಗಿಂತ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಮುದ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆಯೇ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಹಲವರಿಗೆ ಪತ್ರಿಕೆ ಕಣ್ಣಿಗೂ ಬೀಳುವುದಿಲ್ಲ. ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಇನ್ನೊಂದು ಬಗೆಯ ಜನರಿದ್ದಾರೆ. ಯಾವುದರ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಆಸಕ್ತಿ ತೋರಿಸಲು ಹಿಂದುಳಿಯುವ ಇಂತಹ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರೊಡನೆ ಎಂದಾದರೊಮ್ಮೆ ಗೃಹ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಬರಹದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿದರೆ 'ಹೌದಾ' ಎಂದು ಕಣ್ಣರಳಿಸುವುದರಲ್ಲಿಯೇ ತಮ್ಮ ಅಪಾರ ನಿರ್ಲಿಪ್ತತೆ ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ.

ಏನು ಮಾಡಬೇಕು ?

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳಿಗೆ ವಿಷಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಂಘಟನೆಗಳ ಕೊಡುಗೆ ಕಡಿಮೆ ಏನೂ ಇಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿರುವ ಭಾಷೆ, ಸಾಹಿತ್ಯ, ಸಂಸ್ಕೃತಿ, ಕ್ರೀಡೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಮನರಂಜನಾ ತಂಡಗಳು, ನೌಕರರ ಸಂಘಗಳು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ನಡೆಸುವ ಹಲವು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ, ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣ, ಸ್ಪರ್ಧೆಗಳು ಬಹುತೇಕ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಾಮಗ್ರಿ ಒದಗಿಸುವುದುಂಟು. ಆದರೂ ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಇಂತಹ ಸಂಘಟನೆಗಳನ್ನು ಪತ್ರಿಕೆಗಾಗಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ದುಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ನಿರಾಸಕ್ತಿ ತೋರಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಒಂದು ವೈಫಲ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ, ಅಲ್ಲಿನ ಭಾಷೆ-ಸಾಹಿತ್ಯ-ಸಂಸ್ಕೃತಿ–ಕ್ರೀಡಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹಾಗೂ ನೌಕರರ ಸಂಘಟನೆಗಳು ತಮ್ಮವೇ ಆದ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ನಿದರ್ಶಗಳಿವೆ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಇತರ ಎಲ್ಲ ಬಗೆಯ ಮಾಮೂಲಿ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಿಗಿಂತ ತೀರಾ ಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ. ಬೇರೆಬೇರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿರುವ ಗೃಹ ಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಸಮೀಕ್ಷೆ ಇಂದು ತೀರಾ ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇಂದು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಸರ್ಕಾರದ ಕೈಗೊಂಬೆಗಳಾಗುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹಂತದಲ್ಲೂ ಮೇಲಿನವರಿಗೆ ಮಶೀಲಿಬಾಜಿ ಮಾಡುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದೆ. ಇದು ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳನ್ನೂ ಬಿಟ್ಟಿಲ್ಲ. ಯಾವಾಗ ಸರ್ಕಾರದ ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರೀ ಕಡಿವಾಣ ಇರುವ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರ ನೀತಿ-ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಬದ್ಧವಾಗಿ ಒಂದು ಪತ್ರಿಕೆ ನಡೆಯುತ್ತದೋ ಆಗ ಅದರಲ್ಲಿ ಜೀವವೇ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಪತ್ರಿಕೆ ನಡೆಸುವವರಿಗೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಹೊಣೆ ವಹಿಸಬೇಕು. ಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಕೇವಲ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮುಖವಾಗಿ ಆಗದೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಪೂರಕವಾದ ಇತರ ಲೇಖನಗಳನ್ನೂ ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಬರಹಗಳೂ ಇರಬೇಕಲ್ಲದೆ ಸೃಜನಶೀಲ ಸಾಹಿತ್ಯದ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಅವಕಾಶ ನೀಡಬೇಕು. ಹಲವು ಬಗೆಯ ಅನಾವಶ್ಯಕ ಅಂಕಣಗಳನ್ನು ಕೈಬಿಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚುಹೆಚ್ಚು ವಿಚಾರ ಪ್ರಚೋದಕ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯ ನೀಡಬೇಕು. ಆಯಾ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಭಾಷೆಗಳಿಗೆ ಮಹತ್ವಕೊಡುವುದು, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳಿಗೆ ಯೋಗ್ಯ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡುವುದು, ಪುಸ್ತಕ ವಿಮರ್ಶೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಪರಿಹಾರಕ್ಕೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾಲಂ ತೆರೆಯುವುದು, ಸಾಹಿತ್ಯ-ಸಂಸ್ಕೃತಿ-ಕ್ರೀಡೆ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಪುಟಗಳನ್ನು ಮೀಸಲಿಟ್ಟು, ಮಹತ್ವದ ಸುದ್ದಿಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ಪ್ರಕಟಿಸುವುದು, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಹಾಗೂ ಸಾಹಿತ್ಯ ಕಲೆಯಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ಉಳ್ಳ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಯಾವ ಹುದ್ದೆಯಲ್ಲೇ ಇರಲಿ, ಅವರಿಗೆ ಸಂಪಾದಕ ಮಂಡಳಿಯಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ತ ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯ ನೀಡುವುದು, ಸಮರ್ಥ ಬರಹಗಾರರ ತಂಡ ಬೆಳೆಸುವುದು ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ವಿಳಂಬವಿಲ್ಲದೆ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಹೊರಬರುವುದು— ಇವೇ ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡು ಹೆಚ್ಚು ವಸ್ತುನಿಷ್ಠವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಪ್ರಕಟವಾದರೆ ಗೃಹ ಪತ್ರಿಕಾಪ್ರಕಟಣೆಯ ಉದ್ದೇಶ ಸಾರ್ಥಕವಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ ಈ ಗೃಹಪತ್ರಿಕೆಗಳು ಇತ್ತ ಸಮಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕುಟುಂಬದ ಸಮೃದ್ಧ ಪತ್ರಿಕೆಗಳೂ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ, ಅತ್ತ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಜಾಣ ಜಾಣೆಯರ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಾಗಿ ರೂಪು ಪಡೆಯುವುದೂ ಇಲ್ಲ. ●

ಒಳ್ಳೆಯ ಸಂಪಾದಕೀಯಗಳನ್ನು ಬರೆಯುವುದೆಂದರೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಜನ ಯಾವ ರೀತಿ ಯೋಚಿಸುತ್ತಾರೆಂಬುದನ್ನು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸುವುದು ; ನೀವು ಹೇಗೆ ಯೋಚಿಸುತ್ತೀರಿ ಎಂಬುದನ್ನಲ್ಲ.

—ಆರ್ಥರ್ ಬ್ರಿಸ್‌ಬೇನ್

ಆದಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯವಾದ ಸತ್ಯವನ್ನು ಅಚ್ಚು ಮಾಡಬೇಕು. ಮಾನವರನ್ನು ವಿವೇಕಿಗಳನ್ನಾಗಿಯೂ ಸುಖಿಗಳನ್ನಾಗಿಯೂ ಮಾಡುವಂಥ ಸತ್ಯವನ್ನು ಅಚ್ಚುಮಾಡಬೇಕು. ಇದು ಪ್ರಯೋಗಮಾನ್ಯವಾದ್ದಾಗಿರಬೇಕು. ಇದೇ ಪತ್ರಿಕೋದ್ಯಮದ ಅತ್ಯುತ್ಕೃಷ್ಟ ಪ್ರಯೋಜನ.

— ಹಾರೇಸ್ ಗ್ರೀಲಿ

ಈಗ ನೀವು ವರದಕ್ಷಿಣೆ ನಿರ್ಮೂಲನ ತ್ವರಿತಗೊಳಿಸಬಹುದು

ವರದಕ್ಷಿಣೆ ನಿಷೇಧ (ತಿದ್ದುಪಡಿ) ಕಾಯಿದೆ, 1984 ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2, 1985ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದೆ

ಹೌದು, ಈಗ ವರದಕ್ಷಿಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ಮೂಲಗೊಳಿಸುವಂತಹ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಲಾಗಿದೆ. ವರದಕ್ಷಿಣೆ ನಿಷೇಧ ಕಾಯಿದೆಯು ಹೊಸ ತಿದ್ದುಪಡಿ ಈಗ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದೆ. ಈ ಕಾನೂನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸುವವರು ಯಾವುದೇ ಧರ್ಮಕ್ಕೆ ಸೇರಿದವರಾದರೂ ಅವರ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಕಾನೂನು ಕ್ರಮ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಈ ಹೊಸ ತಿದ್ದುಪಡಿಯ ವಿಶೇಷ ಅಂಶಗಳು :

ಮದುವೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ವಧುವಿಗೆ ಅಥವಾ ವರನಿಗೆ ಅಥವಾ ಇತರ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕೊಡುವ ಅಥವಾ ಕೊಡುವುದಾಗಿ ಹೇಳುವ ಯಾವುದೇ ಆಸ್ತಿ ಅಥವಾ ಬೆಲೆಬಾಳುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ವರದಕ್ಷಿಣೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವುದು.

ವಧು ಅಥವಾ ವರನ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳು, ಸಂಬಂಧಿಕರು ಅಥವಾ ಪೋಷಕರು ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಬೇರೆಯವರ ಮೂಲಕ ವರದಕ್ಷಿಣೆ ಬೇಕೆಂದು ಕೇಳುವುದು, ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು, ಕೊಡುವುದು ಅಥವಾ ಒತ್ತಾಯಿಸುವುದು ಶಿಕ್ಷಾರ್ಹ ಅಪರಾಧ. ಈ ಅಪರಾಧಕ್ಕೆ ಆರು ತಿಂಗಳಿನಿಂದ ಎರಡು ವರ್ಷಗಳವರೆಗಿನ ಸೆರೆವಾಸ ಮತ್ತು 10,000ರೂ.ಗಳವರೆಗೆ ಅಥವಾ ವರದಕ್ಷಿಣೆ ಬೆಲೆಯಷ್ಟು—ಯಾವುದು ಹೆಚ್ಚೋ ಅಷ್ಟು ಮೊತ್ತದವರೆಗಿನ ಜುಲ್ಮಾನೆ.

ವಿವಾಹದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಧು ಹಾಗೂ ವರನಿಗೆ ನೀಡುವ ಉಡುಗೊರೆಗಳು ಯಾವುದೇ ಬಗೆಯ ಒತ್ತಾಯವಿಲ್ಲದೆ, ಸಾಂಪ್ರದಾಯಕ ರೀತಿಯಲ್ಲಿದ್ದು ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿದ್ದಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷೆ ಇಲ್ಲ. ಲಿಖಿತ ರೂಪದ ಈ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ವಧು-ವರ ಇಬ್ಬರೂ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಉಡುಗೊರೆಯ ವಿವರಣೆ, ಅದರ ಅಂದಾಜು ಬೆಲೆ, ಉಡುಗೊರೆ ನೀಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹೆಸರು, ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ವಧು-ವರರಿಗಿರುವ ಸಂಬಂಧ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಬರೆದಿಡಬೇಕು. ಅಕ್ಷರ ಬಾರದವರು ಇಂತಹ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಬರೆಸಿ, ಓದಿ ಹೇಳಿದ ನಂತರ ಹೆಬ್ಬೆಟ್ಟು ಗುರುತನ್ನು ಹಾಕಬೇಕು.

ಉಡುಗೊರೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ವಸ್ತುಗಳ ಇಂತಹ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಬರೆದಿರದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಮದುವೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾದ ಯಾವುದಾದರೂ ಉಡುಗೊರೆಯನ್ನು ಆ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಉಡುಗೊರೆ ಅಥವಾ ಉಡುಗೊರೆ ಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಮತ್ತು ನೀಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಹಾಗೂ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಶಿಕ್ಷೆಗೆ ಗುರಿಪಡಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಒಬ್ಬ ಮಹಿಳೆಯ ಮದುವೆಯಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾದ ವರದಕ್ಷಿಣೆಯನ್ನು ಆ ಮಹಿಳೆಯಲ್ಲದೆ ಬೇರೆ ಯಾರಾದರೂ ಸ್ವೀಕರಿಸಿ ದರೆ, ಅವರು ಮೂರು ತಿಂಗಳ ಒಳಗಾಗಿ ಆ ಮಹಿಳೆಗೇ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬೇಕು. ಹಾಗೆ ತಲುಪಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಆರು ತಿಂಗ ಳಿಂದ ಎರಡು ವರ್ಷದವರೆಗೆ ಸೆರೆವಾಸ ಅಥವಾ 10,000 ರೂ. ದಂಡ ಇಲ್ಲವೇ, ಎರಡೂ ಶಿಕ್ಷೆಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತಾನೆ.

ಈ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಮೀರಿದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ನೊಂದ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ತಂದೆ ತಾಯಿ, ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಂಬಂಧಿ, ಪೋಲೀಸರು ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಮಾನ್ಯತೆ ಹೊಂದಿದ ಸಮಾಜ ಕಲ್ಯಾಣ ಸಂಸ್ಥೆ—ಇವರಲ್ಲಿ ಯಾರು ಬೇಕಾದರೂ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. ವರದಕ್ಷಿಣೆಯ ನಿರ್ಮೂಲನಕ್ಕಾಗಿ ಧಾರ್ಮಿಕ ನಾಯಕರ ಹಾಗೂ ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಸರ್ಕಾರ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುತ್ತಿದೆ. ನೊಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಪೋಲೀಸರು ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುವರು.

ಕರ್ನಾಟಕ ಕಾನೂನು ನೆರವು ಮಂಡಲಿ ಉಚಿತ ಕಾನೂನು ನೆರವನ್ನೂ ನೀಡುವುದು. ನೀವು ಮನಸ್ಸು ಮಾಡಿದರೆ ಈಗ ವರದಕ್ಷಿಣೆ ಪಿಡುಗನ್ನು ನಿರ್ಮೂಲನಗೊಳಿಸಬಹುದು.

— **ಕರ್ನಾಟಕ ವಾರ್ತೆ**

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕರಡು ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳು

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಇಂದು ಪ್ರಮುಖ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು. ಸಮಾಜದ ಸರ್ವಾಂಗೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲ ಒಂದು ರಾಮಬಾಣ ಎಂಬ ಭಾವನೆಯಿದೆ. ಆದರೆ ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದಾಗ, ಬಡ್ಡಿಯು ಮಾತಿರಲಿ, ಅಸಲೇ ಬಾರದ ಸ್ಥಿತಿ ಬೆಳೆದಾಗ ಮುಂದಿನ ಗತಿ?

ಬಿ. ಎಸ್. ಚಂದ್ರಶೇಖರ
ಕ್ಷೇತ್ರಾಧಿಕಾರಿ, ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ರಾಯಚೂರು

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡುತ್ತಿರುವ ಸಾಲಗಳೆಲ್ಲವೂ ಮರುಪಾವತಿಯಾಗುತ್ತವೆಯೆ? ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರ್ಯಭಾರಗಳಲ್ಲೊಂದಾಗಿದ್ದು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಇರುವುದರಿಂದ ನೀಡಿದ ಸಾಲ ವಸೂಲಾಗುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಜವಾಬ್ದಾರಿ.

ಆದರೆ ಬ್ಯಾಂಕು ನೀಡಿದ ಸಾಲವೊಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಮರುಪಾವತಿಯಾಗುವುದು ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರಬಹುದು ಎಂಬುದು ತಿಳಿದ ವಿಷಯ. ವಸೂಲು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದ ಸಾಲಗಳು ಕರಡು ಸಾಲ ಅಥವಾ ಕೆಟ್ಟ ಸಾಲ (Bad debt) ಎನಿಸುತ್ತವೆ. ಕರಡು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕು ತೊಡೆದುಹಾಕಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಸೂಲಿ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂದು ಖಚಿತವಾಗಿ ತಿಳಿಯುವುದಕ್ಕೆ ಸಮಯ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವಸೂಲಾತಿ ಕಷ್ಟವೆನಿಸಿದರೂ, ಈಡಾದ ಸರಕುಗಳ ವಿಲೆಯಿಂದ, ಕಾನೂನು ಕ್ರಮದ ಬೆದರಿಕೆ ಹಾಕುವುದರಿಂದ ಅಥವಾ ಕಾನೂನು ಕ್ರಮ ಜರುಗಿಸಿ ಸಾಲಗಾರರ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಜಪ್ತು ಮಾಡುವುದರಿಂದ, ಜಾಮೀನುದಾರರಿಂದ / ಖಾತರಿ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹಣ ವಸೂಲಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ, ಈ ಮೂಲಗಳಿಂದ ವಸೂಲಾಗಬಹುದಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಳೆದು ಉಳಿದ ಭಾಗವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕರಡು ಸಾಲ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ನೀಡಿದ ಸಾಲವೊಂದರ ಮರುಪಾವತಿ ಸಂಶಯಾಸ್ಪದವಾಗಿದ್ದಾಗ ಅಂಥ ಸಾಲವನ್ನು ಸಂದಿಗ್ಧ ಸಾಲ ಅಥವಾ ಅನುಮಾನ ಸಾಲ (doubtful debt) ಎಂದು ಗುರುತಿಸಲಾಗುವುದು. ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮರುಪಾವತಿಯಾಗಬಹುದು. ಇಲ್ಲವೇ ಭಾಗಶಃ (ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ) ಕರಡು ಸಾಲವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆರೋಗ್ಯದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಮಹತ್ವದ ಸಂಗತಿ.

ಕರಡು ಸಾಲಗಳ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮಗಳು

ನಿಧಿಗಳ ಪುನರಾವರ್ತತೆ (recycling of funds) ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಾಗಿ ಆಗಬೇಕಾದ್ದು. ಕೊಟ್ಟ ಉದರಿ ಮರಳಿ ಬಾರದೆ ಹೋದರೆ, ಮತ್ತೆ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳು ಹೆಚ್ಚಿದಂತೆ ನಿಧಿಗಳ ಪುನರಾವರ್ತನೆಗೆ ಧಕ್ಕೆಯೊದಗುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳ ಬಹು ಅಂಶ ಕರಡು ಸಾಲಗಳಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿದರೆ ಆ ನಷ್ಟವನ್ನು ಭರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಇರಬೇಕು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸ್ವತಃ ಒಂದು ರೋಗಗ್ರಸ್ತ ಘಟಕವಾಗುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಕರಡು ಸಾಲಗಳು ಮಿತಿಮೀರಿ ಹೆಚ್ಚಿದರೆ ಇಡೀ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೇ ಕುಸಿಯುವ ಅಪಾಯವೂ ಇದೆ. ನಮ್ಮ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುವ ರೀತಿಯನ್ನೂ ದೊಡ್ಡ ಉದ್ಯಮಗಳು, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ಕೃಷಿ, ಸ್ವಯಮುದ್ಯೋಗಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ ಸಾರ್ವಜನಿಕರು ಮತ್ತು ಸರಕಾರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವ ಕಾರ್ಯಭಾರಗಳನ್ನೂ ಅವಲೋಕಿಸಿದಾಗ ಈ ಅಪಾಯದ ತೀವ್ರತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ವರ್ಷವೊಂದರಲ್ಲಿ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಶೇ. 10ರಷ್ಟು ಕೆಟ್ಟರೂ ಬ್ಯಾಂಕು ಗಳಿಸುವ ಲಾಭವೇ ಇಡಿಯಾಗಿ ಕೊಚ್ಚಿಹೋಗಬಹುದು. ಈ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ನೋಡೋಣ:

ಒಟ್ಟು ಸಾಲ	ರೂ.	100 00
ವಸೂಲಾಗಬಹುದಾದದ್ದು	ರೂ.	90 00
ಶಿಲ್ಕು	ರೂ.	10 00
ಖಾತರಿ ನಿಗಮದಿಂದ ಬರಬಹುದಾದ ಹಣ (ಗರಿಷ್ಠ)	ರೂ.	6 00
ಕೆಟ್ಟ ಸಾಲ / ನಷ್ಟ	ರೂ.	4 00

ಸಾಲವಾಗಿ ನೀಡಿದ 100 ರೂಪಾಯಿಗಳಿಂದ ಅನುಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟ ರೂ. 4. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಬಡ್ಡಿ ಅಂತರ (Interest Spread) ಶೇ. 5 ಎಂದಿಟ್ಟುಕೊಂಡರೂ ಮೇಲ್ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಳಿಯುವ ಭಾಗ ಶೇ. 4ಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯೇ ಆಗುತ್ತದೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪ್ರಕಟಿತ ಶೇಕಡಾವಾರು ಲಾಭ ತೀರಾ ಕಡಿಮೆ; ಅವು ಕರಡು ಸಾಲಗಳಿಗಾಗಿ ತೆಗೆದಿರಿಸುತ್ತಿರುವ ಮೀಸಲು ಕರಡು ಸಾಲಗಳ ಒಟ್ಟು ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಲ್ಪ ಎಂಬ ದೂರುಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ನೋಡಿದರೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಗಂಭೀರತೆ ಅರಿವಾಗುವುದು.

ಸಮಸ್ಯೆಯ ಸ್ವರೂಪ

ಅರ್ಜಿದಾರನೊಬ್ಬನಿಗೆ ಸಾಲ ಮಂಜೂರು ಮಾಡಿ ಅದನ್ನು ವಿತರಿಸುವ ಸುಲಭ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುವ ಬ್ಯಾಂಕರನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ನಿಜವಾಗಿ ಪರೀಕ್ಷೆಗೊಳಗಾಗುವುದು ಅದು ಕರಡು ಸಾಲವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ.

ಕರಡು ಸಾಲಗಳು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಹೊಸವಲ್ಲವಾದರೂ 1970ರ ದಶಕದ ತೀವ್ರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಿಂದ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಸ್ವರೂಪ ಬದಲಾಗಿದೆ ಎನ್ನಬಹುದು. ಭದ್ರತೆಯನ್ನೇ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿರಿಸಿ ಸೀಮಿತ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಭಾರತದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದುವೆಂಬುದನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಸ್ಮರಿಸಬಹುದು.

ಸದ್ಯದ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಎರಡು ಮುಖ್ಯ ಗುಂಪುಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಭಾಗಿಸಬಹುದು:

(1) ಜೀವನದ ಗುಣಮಟ್ಟ ಹೆಚ್ಚಿಸುವ

ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ನೀಡುತ್ತಿರುವ ಸಾಲಗಳು, ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಭಿನ್ನಕ ಬಡ್ಡಿದರ ಸಾಲಗಳು, ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಯ ಸಾಲಗಳು ಕೃಷಿವಲಯದ ಬಹುತೇಕ ಸಾಲಗಳು ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ನೀಡುವ ಸಾಲಗಳು, ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಜಾತಿ/ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಸಾಲಗಳೇ ಮೊದಲಾದವು ಸಮಾವೇಶಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗಗಳ ಜೀವನಾಧಾರಕ್ಕಾಗಿ, ಅವುಗಳಿಗೆ ಚೈತನ್ಯ ತುಂಬಲು ಈ ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಈ ವಲಯಕ್ಕೆ ನೀಡಲಾದ ಸಾಲ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಸುಮಾರು ಶೇ 20.

(2) ಕೈಗಾರಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿ, ಉದ್ಯಮಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯೇ ಮುಂತಾದ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮೊದಲಿನಿಂದಲೂ ನೀಡುತ್ತಿರುವ ಸಾಲಗಳು. ಇಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೂಲ ಉದ್ದೇಶ ಲಾಭ ಗಳಿಕೆ. ಈ ವಲಯಕ್ಕೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಸಾಲಗಳ ಒತ್ತಡ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವ ಇಂದಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಈ ಆಭಿಗಮನದಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕರಡು ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವುದು ಸಮಂಜಸವೆನಿಸುತ್ತದೆ.

ಕರಡು ಸಾಲಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾದ ಅಂಶಗಳು

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲಗಳ ಬಹುಪಾಲು ಉದ್ಯಮವಲಯಕ್ಕೆ ನೀಡಿದುದೇ ಆದ್ದರಿಂದ ಸಹಜವಾಗಿ ಈ ವಲಯದಲ್ಲಿಯೇ ಕರಡು ಸಾಲಗಳ ಮೊತ್ತ ಹೆಚ್ಚು. ಈ ವಲಯದ ಕರಡು ಸಾಲಗಳತ್ತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನ ನೀಡುವುದು ತುರ್ತು ಅಗತ್ಯ.

ಕರಡು ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ನೀಡಲಾದ ಸಾಲಗಳ ಪಾಲೂ ಇದೆಯಾದರೂ ಕರಡು ಸಾಲದ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಹೆಚ್ಚಲ್ಲ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಗೆಬಗೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು ಯಾವ ಯಾವ ಬಗೆಯ ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೆಷ್ಟು ಕರಡು ಸಾಲಗಳಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಕುರಿತ ಮಾಹಿತಿ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲ. ಸಮಗ್ರ ಮಾಹಿತಿ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದಿರುವ ಕೊರತೆ ಕರಡು ಸಾಲಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮತ್ತು ಅಧ್ಯಯನಗಳ ಮೂಲಕ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸುವ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಕಾಗಿದೆ. ಈ ಕುರಿತು ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಗಳಿಗೆ ಹೋಗುವ ಮೊದಲು ಈ ಎರಡು ವಲಯಗಳ ಕರಡು ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾದ ಅಂಶಗಳತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಬಹುದು.

ಉದ್ಯಮ ವಲಯ

ಉದ್ಯಮ ವಲಯಕ್ಕೆ ನೀಡಿರುವ ಸಾಲಗಳ ಪೈಕಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಸ್ವಸ್ಥತೆಯ (Industrial Sickness) ಕಾರಣ ಗಣನೀಯವಾದ ಮೊತ್ತದ ಸಾಲಗಳು ಸಂದೇಹಾಸ್ಪದ ಸಾಲಗಳಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿವೆ. 1983ರ ಅಂತ್ಯದ ವೇಳೆಗೆ ಅಸ್ವಸ್ಥ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ 3,100 ಕೋಟಿ ರೂ. ತೊಡಗಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿತ್ತು ಎಂಬುದು ಒಂದು ಅಂದಾಜು. ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ಇದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಆತಂಕಕಾರಿಯಾದ ಸಂಗತಿ. ಲಭ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ಇದಾದರೆ, ಅಸ್ವಸ್ಥತೆಯ ಸ್ಪಷ್ಟ ಸೂಚನೆಗಳೇ ಇದ್ದರೂ ಅವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಘಟಕಗಳನ್ನು 'ಅಸ್ವಸ್ಥ' ಎಂದು ಘೋಷಿಸದಿರುವ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಕಡಿಮೆಯೇನಿಲ್ಲ. ಈ ಕುರಿತು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಒದಗುವ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳು ತೇಲುವ ನೀರ್ಗಲ್ಲಿನ ಮೈಲ್ಮೈಯಂತೆ ಎಂದರೆ ಉತ್ಪ್ರೇಕ್ಷೆಯಲ್ಲ. ನಗದು ಉದರಿ ಸಾಲಗಳ ನವೀಕರಣ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಆಗದಿದ್ದರೂ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅವನ್ನು ಒಳ್ಳೆಯ ಸಾಲಗಳೆಂದೇ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಗದು ಉದರಿ ಸಾಲಗಳು ದುಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕಾಗಿ ನೀಡಲ್ಪಡುತ್ತಿದ್ದು ಅವಕ್ಕೆ (ಅವಧಿ ಸಾಲಗಳಂತೆ) ನಿಶ್ಚಿತ ಮರುಪಾವತಿ ಯೋಜನೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬುದು ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶ. ಇಂಥ ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿಯೂ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳು ಸೇರಿ ಹೋಗಿರಲು ಸಾಧ್ಯ.

ಔದ್ಯಮಿಕ ಅಸ್ವಸ್ಥತೆಯು ಈ ವಲಯದ ಸಾಲಗಳು ಕರಡಾಗುವುದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅಸ್ವಸ್ಥತೆಯ ಕಾರಣಗಳತ್ತ ಕೊಂಚ ಗಮನ ಹರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಉದ್ದೇಶಿತ ಯೋಜನೆಯ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವಂತಿಕೆ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸದೆ ನೀಡುವ ಸಾಲಗಳು ಕರಡು ಸಾಲಗಳಾಗುವ ಸಂಭವವೇ ಹೆಚ್ಚು. ಆದ್ದರಿಂದ ಉದರಿ ನೀಡಿಕೆಗೆ ಮೊದಲೇ ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಸ್ಪಷ್ಟ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ತಳೆಯುವುದು ಯುಕ್ತ, ಹಾಗೆಯೇ ಉದರಿಯ ಪ್ರಮಾಣ ಅಗತ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾದರೆ ಚಟುವಟಿಕೆ ಉದ್ದೇಶಿತ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ನಡೆಯದಿರಬಹುದು; ತನ್ಮೂಲಕ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಆದಾಯ ಬಾರದಿರಬಹುದು. ಮರುಪಾವತಿಯ ಅವಧಿ ಅಗತ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಕಡಮೆಯಾಗಿದ್ದಾಗಲೂ, ಕಂತುಗಳ ಪಾವತಿಯೊಂದಿಗೆ ದುಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳವೂ ಕರಗುವುದರಿಂದ ಚಟುವಟಿಕೆ ಕ್ಷೀಣಿಸಬಹುದು. ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ ಒದಗಿ ಬರುವ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಆರಂಭಿಕ ಅವಧಿಯನ್ನೂ (Start up Period) ಮರುಪಾವತಿ ಅವಧಿಯನ್ನೂ ನಿಗದಿಗೊಳಿಸದಿದ್ದರೆ ಘಟಕವು ಅಸ್ವಸ್ಥತೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತೋರಬಹುದು.

ಉದ್ಯಮವಲಯದ ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ ನಿಧಿಗಳ ದಿಕ್ಚ್ಯುತಿ (diversion of funds) ಒಂದು ತೊಡಕು. ಉದ್ದೇಶಿತ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲದೆ ಇತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉದರಿ ಬಳಸಲ್ಪಟ್ಟು ಅನೇಕ ಸಾಲಗಳು ಕರಡಾಗಿವೆ. ಕ್ಷೇತ್ರ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಎಚ್ಚರದಿಂದ ನಿಧಿಗಳ ದಿಕ್ಚ್ಯುತಿಯನ್ನು ತಡೆಯುವ/ಮಿತಿಗೊಳಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ನಡೆಯಬೇಕು.

ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮದಿಂದ ಬರಬೇಕಾದ ಖಾತರಿ ಹಣಕ್ಕೆ ಹಕ್ಕುದಾವೆ (Claim) ಸಲ್ಲಿಸಲು ಆದ್ಯತೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ನಿಗಮಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನೂ ಮೊದಲೇ ನೀಡಿ, ಬರಬೇಕಾದ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಇನ್ನಷ್ಟು ಶ್ರದ್ಧೆ ವಹಿಸಬೇಕು.

ದೊಡ್ಡ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕಾ ವಲಯದ ದೊಡ್ಡಘಟಕಗಳ ಉದರಿ ಉಸ್ತುವಾರಿಯಲ್ಲಿ ತಾಂತ್ರಿಕ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚು ತಲೆ ಕೆಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸ್ಥಿತಿಯೊದಗಿದೆ. ಘಟಕವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾದವನು ಸಾಲಗಾರ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೆಲಸವೇನಿದ್ದರೂ ಆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳವರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಅವರಿಗೆ ನೆರವಾಗುವುದು, ಈ ಅಂಶವನ್ನು ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಯಥೋಚಿತವಾದ ಉದರಿ ನೀತಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಹೆಚ್ಚಿನ ತಾಂತ್ರಿಕ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ನೇಮಕ, ತನ್ಮೂಲಕ ಖರ್ಚು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದ್ಯಮವಲಯದ ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗಮ ಸಾಲಗಳ (consortium loans) ಪಾಲು ಅಧಿಕ, ಸಂಗಮ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆಯಿಂದ ಸಂಭಾವ್ಯ ನಷ್ಟವು ಹಂಚಿ ಹೋಗುವುದೆಂಬುದು ನಿಜವಾದರೂ ನಷ್ಟ ಸಂಭಾವ್ಯತೆ ನಿವಾರಣೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಸಂಗಮ (consortiun)ದ ವಿವಿಧ ಸದಸ್ಯರ ಅನುಭವದ ಪೂರ್ಣ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆದಾಗ ಮಾತ್ರ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಾಲವು ಅನುಮಾನ ಸಾಲವಾಗುವ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಗಮ ಸಾಲಗಳ ಉಸ್ತುವಾರಿ ಈಗಿರುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಅರ್ಥಪೂರ್ಣವಾಗಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಉದ್ಯಮವಲಯದ ಸಾಲಗಳ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ್ದಾಯ್ತು. ಕೃಷಿ, ಗುಡಿ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗ ಇವೇ ಮೊದಲಾದವುಗಳಿಗೆ ನೀಡಿರುವ ಸಾಲಗಳ ನೀತಿಯೂ ಉತ್ತಮವೆನ್ನುವಂತಿಲ್ಲ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿ ಸುಮಾರು ಶೇ. 50ರಿಂದ 55 ಎಂದು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಇದು ಸಂತೋಷದ ಸಂಗತಿಯೇನಲ್ಲ. ಅಲ್ಲದೆ ಈ ಅಂದಾಜು ಕೂಡ ಬಹುಮಟ್ಟಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಚಿತ್ರವೊಂದನ್ನು ನೀಡುವ ಪ್ರಯತ್ನದ ಫಲವಾಗಿಯೇ ಮೂಡಿಬಂದದ್ದೆನ್ನಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ, ಬಹುತೇಕ ಸಾಲಗಳು (ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಕೃಷಿ ಸಾಲಗಳು) ಮತ್ತೊಂದು ಸಾಲನೀಡಿಕೆಯಿಂದ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಿಸಲ್ಪಟ್ಟವು ಎಂಬ ದೂರಿದೆ.

ಉದರಿ ನಿರ್ಧಾರಣದಲ್ಲಿಯ ಲೋಪದೋಷಗಳು, ಕಡಿಮೆ ಉದರಿ ನೀಡಿಕೆ, ಸಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಉದರಿಯನ್ನು ವಿತರಿಸದಿರುವುದೇ ಮುಂತಾದ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಗ್ರಾಮೀಣ ವಲಯದ ಸಾಲಗಳು ಕರಡು ಸಾಲಗಳಾಗುತ್ತವೆ.

ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕರರು ವಸೂಲಾತಿಗೆ ಯುಕ್ತ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳದಿರುವುದು ಈ ವಲಯದ ಸಾಲಗಳು ಕೆಡುವುದಕ್ಕೆ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು. ಈ ಮಾತು ಕೃಷಿ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕೆಲಸದ ಒತ್ತಡದಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವುದು ನಿಜವಾದರೂ, ವಸೂಲಾತಿಗೆ ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆಯನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಲೇಬೇಕು. ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಕಾರ್ಯ ಮುಂದಿನ ಹಲವಾರು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಬಲ್ಲುದಾಗಿದ್ದರೆ ಸಮಯದ ಉಳಿತಾಯವಾದಂತೆ ತಾನೆ ?

ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಕಟಬಾಕಿ ಹೆಚ್ಚಲು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಸುಸ್ತಿ (wilful default) ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣವೆಂದು ಅನೇಕರ ತಿಳಿವಳಿಕೆ. ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರಿ ಯೋಜನೆಗಳಡಿ ನೀಡುವ ಸಾಲಗಳ ಸಂಬಂಧದಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದಾದ ಒಂದು ಕಾರಣವೆಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲಗಳು ಸುಲಭವಾಗಿ ದೊರೆಯುಲ್ಲಿದ್ದು, ಅದು ಸಾಲಗಾರರ ಹಕ್ಕು ಎಂಬ ವೇದಿಕೆಗಳ ಮೇಲಣ ಘೋಷಣೆಗಳಿಂದ ತಪ್ಪುದಾರಿಗೆಳೆಯಲ್ಪಡುವುದು. ಅದು ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರದ ದಾನ ಎಂಬ ಭಾವನೆ ಸಾರ್ವತ್ರಿಕವಾಗಿ ಮೂಡಿರುವುದು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಕಟಬಾಕಿದಾರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಧೈರ್ಯ ನೀಡಿರಬಹುದು. ರಾಜಕೀಯ ಉದ್ದೇಶವುಳ್ಳ ಸಾಲಮೇಳಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ವಿರೋಧಗಳ ನಡುವೆಯೂ ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ದಿನೇ ದಿನೇ ಇನ್ನೂ ಹದಗೆಡುತ್ತಿರುವುದು ಶೋಚನೀಯ. ಅದೇನೇ ಇರಲಿ, ಮರುಪಾವತಿಯ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಸಂಶಯಕ್ಕೆಡೆಗೊಡದಂತೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಡಬೇಕಾದ್ದು ಕ್ಷೇತ್ರ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿ. ಹಾಗೆಯೇ ಸಾಲವಸೂಲಿ ಸುಲಭಗೊಳ್ಳಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರದ ಅಗತ್ಯ ಇಂದು ಅಧಿಕವಾಗಿದೆ. ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆಡಳಿತ ವರ್ಗಗಳು ಚಿಂತಿಸಬಹುದು.

ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಕಟಬಾಕಿಯಷ್ಟೇ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿರುವ, ಸಾಲದ ಹಣದ ದುರುಪಯೋಗಕ್ಕೂ ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಂಥ ಕಾರಣಗಳನ್ನೇ ನೀಡಬಹುದು.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೀಡುವ ಬಹುತೇಕ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಉದರಿ ಖಾತರಿ ನಿಗಮದ ರಕ್ಷೆ ದೊರೆಯುವುದು ನಿಜ. ಆದರೆ ಈಚೆಗೆ ನಿಗಮದ ಖಾತರಿ ನೀಡಿಕೆಯ ಶೇಕಡಾವಾರು ಇಳಿದಿರುವುದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೆಟ್ಟ ಸಾಲಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅಹಿತಕರ, ಉದರಿ ನೀಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಉಸ್ತುವಾರಿಯಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅಲಕ್ಷಿಸಿದ್ದರೂ ಖಾತರಿ ರಕ್ಷೆ ದೊರೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದು ಉಸ್ತುವಾರಿ ಕಠಿಣವಾಗಿರುವ ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣಸಾಲಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಸರಕಾರಿ ಯೋಜನೆಗಳಡಿ ನೀಡಿದ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೆಲವು ರಿಯಾಯಿತಿಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಬಗೆಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಿಚಾರ ನಡೆಸಬೇಕು. ಮೊದಲು ಶೇ. 90 ಖಾತರಿ ರಕ್ಷೆ ಇದ್ದ ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಈಗ ಗರಿಷ್ಠ ಶೇ. 60ರಷ್ಟು ಮಾತ್ರ ರಕ್ಷೆ ಸಿಗುತ್ತದೆ, ಉದರಿ ಉಸ್ತುವಾರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಆದೇಶಗಳೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಲಾಗಿದೆಯೆಂದು ನಿಗಮಕ್ಕೆ ಸಾಬೀತು ಮಾಡುವುದು ಸುಲಭವಲ್ಲ. ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹೀಗಿರುವಾಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ಗ್ರಾಹ್ಯವೆನಿಸುತ್ತದೆ.

ಈ ಎಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನೂ ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಉದರಿ ನಿರ್ಧಾರಣ ಹಾಗೂ ಉಸ್ತುವಾರಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪಾತ್ರ ಗುರುತರವಾದುದೆಂಬ ಅಂಶ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪಾತ್ರ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ತಪ್ಪಿದರೆ ನೀಡಿದ ಸಾಲ ಕರಡು ಸಾಲವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುವ ಅಪಾಯವಿದೆ. ಪರಿಸರದ ವೈರುಧ್ಯಗಳು ಹಾಗು ಕೆಲಸದ ಒತ್ತಡದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗಿನ ಜತೆಗೆ ದುರ್ಬಲರಿಗೆ ಸಾಮಾಜಿಕ ನ್ಯಾಯ ಒದಗಿಸುವ ಹೊಣೆ ಹೆಗಲಿಗೇರಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸ್ಥಿತಿ ಚಿಂತಾಜನಕ.

ಯಾರು ಹೊಣೆ ?

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳು (ಅವು ಭಾರತದ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಫಲಿಸದಿದ್ದರೂ) ಅಧಿಕಗೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದು ಈ ಸ್ಥಿತಿಗೆ ಪರಿಹಾರ ಬೇಕು. ಕೆಟ್ಟ ಸಾಲಗಳು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಲಾಭಕ್ಕೆ ನೇರವಾಗಿ ಧಕ್ಕೆ ತರುವುದರಿಂದ ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವವನ್ನು (accountability) ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಭವಿಷ್ಯದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅಗತ್ಯವಾಗಬಹುದು, ಆದರೆ, ಸಾಲನೀಡಿಕೆಯ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ತ್ವಗಳನ್ನು ಮರೆತು ವರ್ತಿಸಬೇಕಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆಯನ್ನು ತಂದೊಡ್ಡಿರುವ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ಉತ್ತರದಾಯಿತ್ವವನ್ನೂ ಕ್ಷೇತ್ರ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಮೇಲೆ ಹೊರಿಸುವುದು ಅಸಮರ್ಥನೀಯ. ಉದರಿ ನಿರ್ಧಾರಣ, ವಿತರಣೆ ಹಾಗೂ ಉಸ್ತುವಾರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಶಾಖೆಗಳಿಗೆ ಒದಗಿಸಲಾಗಿದೆಯೆ ? ಅಸ್ವಸ್ಥ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ನೀಡಲಾಗಿರುವ ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳ ಹೊರೆಯನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಲು ಹೆಣಗಬೇಕಾಗಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಾನಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಅನುಷ್ಠಾನಗೊಳಿಸಲು ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಮರ್ಥ ? ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳೂ ಉತ್ತರ ಬಯಸುತ್ತವೆ.

ಪರದೆಯ ಹಿಂದಿನ ಗುಟ್ಟು

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಒದಗುವ ಲಾಭನಷ್ಟಗಳು ಪರದೆಯ ಹಿಂದಿನ ಗುಟ್ಟಾಗಿರುವುದು ಅಗತ್ಯವೆ? —ಎಂಬ ವಿಷಯವನ್ನೂ ಚರ್ಚಿಸುವುದು ಕರಡು ಸಾಲಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಉಚಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಲೋಕಸಭಾ ಸಮಿತಿ ಕೆಲಕಾಲ ಮೊದಲು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕರಡು ಸಾಲ ಮತ್ತು ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರಯತ್ನಕ್ಕೆ ಕೇಂದ್ರ ಹಣಕಾಸು ಮಂತ್ರಾಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಿಭಾಗ ತಣ್ಣೀರೆರಚಿತು. 1949ರ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವಿನಿಯಮನ ಅಧಿನಿಯಮದಂತೆ (Banking Regulation Act) ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಕರಡು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು 'ಕಡು ಗೋಪ್ಯವಾಗಿ' (strictly confidential) ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಲು ಹಕ್ಕುಳ್ಳವು ಎಂಬುದು ಅವು ನೀಡಿದ ಕಾರಣ. ಭಾರತದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಶೇ. 90ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವ ಸರಕಾರಿ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಈ ವಾದ ಸಮರ್ಥನೀಯವೆನಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಲೋಕಸಭೆಗೆ ಉತ್ತರದಾಯಿ (accountable) ಯಾಗಿರಬೇಕೆಂಬ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ತ್ವವನ್ನು ಇದು ಉಲ್ಲಂಘಿಸುತ್ತದೆ.

ಇತ್ತೀಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಂಥ ಕರಡು ಸಾಲಗಳ ಕುಪ್ಪೆ, ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ದೃಷ್ಟಿಗೆ ಗೋಚರವಾದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಅವರು ಇಟ್ಟಿರಬಹುದಾದ ನಂಬಿಕೆ, ವಿಶ್ವಾಸಗಳು ಕುಸಿಯಬಹುದೆಂಬ ಸಕಾರಣ ಭೀತಿ ಸರಕಾರವನ್ನು ಕಾಡಿರಬಹುದು ಎಂದು ತಿಳಿಯಲು ಅಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ. ಈ ಭೀತಿ ಏನೇ ಇದ್ದರೂ ವಾಸ್ತವಾಂಶಗಳನ್ನು ಅರಿಯುವ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ತಳ್ಳಿಹಾಕುವಂತಿಲ್ಲವಷ್ಟೆ ?

ಪರಿಶೋಧಕರ ಪಾತ್ರ

ಕರಡುಸಾಲ ಕುರಿತ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹತೋಟಿ ತಪ್ಪಿರುವುದಂತೂ ಸ್ಪಷ್ಟ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳನ್ನು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಪರಿಶೋಧಿಸುವಾಗ ಕರಡುಸಾಲ ಮತ್ತು ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಮಹತ್ವ ನೀಡಬೇಕು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಈ ಕುರಿತ ವಾಸ್ತವಾಂಶಗಳನ್ನು ಅದುಮಿಡುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಬೆಳೆಯಲು ಸಾಧ್ಯ. ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ತಪಾಸಣೆ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟ ಆದೇಶ ನೀಡುವತ್ತ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗಮನ ಹರಿಯಬೇಕು. ಸುಮಾರು ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳಷ್ಟು ಹಿಂದೆಯೇ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಆರೋಗ್ಯ ಸ್ಥಿತಿ ಸೂಚಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು (Health Code System) ಜಾರಿಗೆ ತರಬೇಕೆಂದು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆದೇಶ ನೀಡಿದ್ದರೂ ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಗತಿಯಿಲ್ಲ. ಒಂದು ಲಕ್ಷ ರೂ. ಗಳಿಗಿಂತ ಅಧಿಕ ಶಿಲ್ಕು ಉಳಿದಿರುವ ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳಿಗೆ ಆರೋಗ್ಯಸ್ಥಿತಿ ಸೂಚಿ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಕೆಲಸವೇ ಇನ್ನೂ ಆಗಿಲ್ಲ. ಈ ಸ್ಥಿತಿ ಬದಲಾಗಬೇಕು.

ಶಾಖಾ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳು

ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಕ್ರಮವನ್ನು ಶಾಖೆಗಳು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕು. ಪ್ರತಿಭಟಿಸಿದ ಹುಂಡಿಗಳ ಖಾತೆಗೆ (Protested Bills Account) ಶಿಲ್ಕುಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದಾಗಲಿ, ದಾವೆ ಹೂಡುವುದಾಗಲಿ ವಿಳಂಬವಾದರೆ ನಷ್ಟ ಹೆಚ್ಚು. ಶಿಲ್ಕಿಗೆ ಬಡ್ಡಿ ಸೇರಿ ಮುಂದೆ ಕೆಟ್ಟ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ಅಧಿಕಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಮರುಪಾವತಿ ಮುಂದೂಡುವುದು, ಪುನರುಜ್ಜೀವನ ಕಾರ್ಯ, ತಾಂತ್ರಿಕ ಅಧ್ಯಯನ, ಸಂಧಾನದ ಮೂಲಕ ಸಾಲಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ ಇವೂ ಶೀಘ್ರಗತಿಯಲ್ಲೇ ನಡೆಯಬೇಕು. ಕರಡು ಸಾಲಗಳ ಮತ್ತು ಅನುಮಾನಸಾಲಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಅಂತಿಮ ತೀರ್ಮಾನ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿಕಾರದ ವಿಕೇಂದ್ರೀಕರಣವಾಗಿದ್ದರೂ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬ ಅತಿಯಾಗಿದೆ.

ಇವು ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಕೆಲಸವಾದರೆ, ಸಾಲಗಳು ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸುವಂಥ ಮುಂಜಾಗ್ರತಾ ಕ್ರಮಗಳೂ ಅನುಷ್ಠಾನಕ್ಕೆ ಬರಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸಾಲಗಾರನ ಬಗೆಗೆ ತಕ್ಕಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿಡುವ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಅಭ್ಯಾಸವನ್ನು ಸಡಿಲಗೊಳಿಸುತ್ತಿರುವುದು ಸರಿಯಲ್ಲ. ಸಾಲಗಾರರನ್ನು ಹಾಗು ಜಾಮೀನುದಾರರನ್ನು ಕುರಿತ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ವರದಿಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿಡುವ ಕೆಲಸ ಆಗಲೇಬೇಕು. ಇನ್ನು ಉದರಿ ನೀಡಿಕೆಯ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ತ್ವಗಳನ್ನು ಮನದಟ್ಟು ಮಾಡಿಕೊಂಡು ವರ್ತಿಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವನ್ನಂತೂ ಒತ್ತಿ ಹೇಳಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಹಾಗೆಯೇ ಈಗ ಅಲಕ್ಷ್ಯಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗಿರುವ ಉದರಿ ಉಸ್ತುವಾರಿಯತ್ತಲೂ ಶಾಖೆಗಳು ಲಕ್ಷ್ಯ ಹರಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಪರಿಸಮಾಪ್ತಿ

ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕರಡು ಸಾಲ ಮತ್ತು ಅನುಮಾನ ಸಾಲಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲರೂ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸ್ಥೆ ವಹಿಸಬೇಕಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆ ಒದಗಿದೆ. ಸಾಲಗಳ ಆರೋಗ್ಯಸ್ಥಿತಿ ಕುರಿತ ಖಚಿತ ಮಾಹಿತಿ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ತಲುಪುವಂತಾಗಬೇಕು. ಅಪ್ರಿಯವೆನಿಸಬಹುದಾದ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ದಿಟ್ಟತನ, ವಿಳಂಬ ನೀತಿಗೆ ತಡೆಯೊಡ್ಡುವ ವಿವೇಕಗಳು ಪ್ರಕಟಗೊಂಡು ವಾಸ್ತವ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಸಿದ್ಧತೆಯಾಗಬೇಕು. ಸಾಲಗಳ ನವೀಕರಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದರೆ ಸಾಲದು ; ಎಲ್ಲ ಸಾಲಗಳ ಸಕಾಲಿಕ ಮರು ಪರಿಶೀಲನೆ (review) ನಡೆದಾಗ ಮಾತ್ರ ಕರಡು ಸಾಲದ ಸಮಸ್ಯೆಯ ತೀವ್ರತೆ ಕಡಿಮೆಯಾದೀತು.

ಕೃಷಿ, ಕೈಕಸಬು ಮುಂತಾದವಕ್ಕೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಸಾಲಗಳ ಮರುಪಾವತಿ ದರ ಕಡಮೆಯೆಂಬುದಷ್ಟೇ ಆತಂಕ ತರುವ ವಿಷಯವಲ್ಲ. ಅವುಗಳ ಮೊತ್ತ ಕಡಿಮೆಯೆಂಬುದು ನಿಜವಾದರೂ, ಸಾಲಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಅಗಾಧವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಅವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯ ಬೇಡುತ್ತವೆ ಹೀಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣಾತ್ಮಕ ತೊಂದರೆಗಳು (operational difficulties) ದಿನೇದಿನೇ ಅಧಿಕಗೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆಯೆಂಬುದೇ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯ. ಉದ್ಯಮಲಯಕ್ಕೆ ನೀಡಿರುವ ಅಧಿಕ ಗಾತ್ರದ ಸಾಲಗಳ ಮೇಲಣ ಹತೋಟಿ ತಪ್ಪುತ್ತಿದ್ದು ಅತ್ತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನ ನೀಡುವ ಅಗತ್ಯ ಹಿಂದೆಂದಿಗಿಂತಲೂ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವಾಗ ಗ್ರಾಮೀಣವಲಯ ಸಾಲದ ಒತ್ತಡಗಳ ಪರಿಣಾಮ ಎಂಥದಾದೀತೆಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು ಕಷ್ಟವಲ್ಲ. ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹೀಗೆ ಮುಂದುವರಿದರೆ ಕರಡು ಸಾಲದ ಸಮಸ್ಯೆ ಉರುಳುತ್ತಿರುವ ಮಂಜುಗಡ್ಡೆಯಂತೆ ಮುಂದಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಅಧಿಕಗಾತ್ರವನ್ನೂ ಬಲವನ್ನೂ ಮೈಗೂಡಿಸಿಕೊಂಡು ಇಡೀ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಸವಾಲಾಗುವುದು ನಿಶ್ಚಯ. ಈಗಾಗಲೇ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡು ಸರಕಾರಿ ಕಛೇರಿಗಳಾಗಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮುಂದಿನ ಈ ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಊಹಿಸುವುದೂ ಕಷ್ಟ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸರ್ಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ್ದರಿಂದ ಅವುಗಳ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಮುಂದುವರಿದೀತಾದರೂ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗಿನಂಥ ಒಂದು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಸರಕಾರದ ಕೃಪಾಭಿಕ್ಷೆಯಿಂದ ಜೀವಿಸಬೇಕಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆ ಒದಗಬೇಕೆ ? ಹಾಗಾಗಬಾರದೆನ್ನುವುದಾದಲ್ಲಿ ಈಗಲಾದರೂ ಕರಡು ಸಾಲಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಯತ್ತ ತೀವ್ರ ಗಮನ ಹರಿಯುವುದೆಂದು ಆಶಿಸಬೇಕಾದೀತು.

★

ಉಭಯ ಸಂಕಟ

ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲ ಒಂದಿಷ್ಟೂ ಕರಡಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಂಡ ಮಾತ್ರಕ್ಕೆ ಅದೇ ವ್ಯವಹಾರಚಾತುರ್ಯದ ಕುರುಹೆಂದೇನೂ ಭಾವಿಸಬೇಕಾದ್ದಿಲ್ಲ. ಅದು ಅತಿ ಪುಕ್ಕಲುತನದ ಲಕ್ಷಣವೇ ಆಗಿರಬಹುದು. ಪ್ರತಿ ಸಾಲಿಗನೂ, ಅವನು ವ್ಯಾಪಾರಿಯೇ ಆಗಿರಲಿ, ಬ್ಯಾಂಕರನೇ ಆಗಿರಲಿ, ತಾನು ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಜನರ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವತಃ ಒಂದು ತೀರ್ಮಾನಕ್ಕೆ ಬರಬೇಕು. ಎಲ್ಲ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ಹಾಗೂ ವಿವೇಕದಿಂದ ವ್ಯವಹರಿಸಿದಾಗ್ಯೂ ಆತ ನಷ್ಟದ ಅಪಾಯವನ್ನೆದುರಿಸಬೇಕಾಗಿ ಬಂದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ವಸೂಲಿಯ ನಿಯಮನ್ನನುಸರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕಾನೂನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅವನ ಪರವಾಗಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ಇಷ್ಟೇ ಸಾಲದಾಗಬಹುದು. ಸಾಲದ ಒಂದು ಭಾಗವಷ್ಟೇ ವಸೂಲಾಗಬಹುದು. ಏನೂ ಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ.

— ವಿಲಿಯಂ ಡೇವಿಸ್ ('ಮನಿ ಟಾಕ್ಸ್')

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ

'ನಿಧಿ ಹರಿವು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ', 'ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ'—ಇವು ಈಚೆಗೆ ಬಹಳವಾಗಿ ಕೇಳಿಬರುತ್ತಿರುವ ಮಾತುಗಳು. ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹಣದ ನಿರ್ಧಾರವೇ ನಿಧಿಹರವುವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಾದರೆ,ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಮುಂದಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು 'ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ' ಅಥವಾ 'ಕ್ಯಾಷ್ ಬಜೆಟ್'

ಎಚ್. ಎಲ್. ಗುರುಪ್ರಸಾದ್

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಕಛೇರಿ, ಬೆಂಗಳೂರು

ಯಾವುದೇ ಕೈಗಾರಿಕೋದ್ಯಮ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಈ ಮುಂದಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ :

(ಅ) ಸಂಪತ್ತುಗಳ ವಿನಿಯೋಜನೆ,
(ಆ) ಈ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಹೊಂದಲು ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಕಾಸು,
(ಇ) ಈ ಸಂಪತ್ತುಗಳ ಸಹಾಯದಿಂದ ಲಾಭಗಳಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ನಡೆಸುವ ವ್ಯವಹಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳು.

ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಂಪತ್ತುಗಳ ಪ್ರವಿಸ್ತರಣದ (deployment) ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಗೊತ್ತಾದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಲು ನೆರವಾಗುವಂತೆ ನಿಧಿ ಹರಿವು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯನ್ನು ರಚಿಸಲಾಗಿದೆ. ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಿತಿ ವಿವರಣ ಪಟ್ಟಿಯು (Balance Sheet) ಅದರ ಸಂಪತ್ತುಗಳ ಪ್ರವಿಸ್ತರಣದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಣೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತದೆ. ಸ್ಥಿತಿ ವಿವರಣಪಟ್ಟಿ ಒಂದು ನಿರ್ಧಾರಿತ ದಿನದಂದು ಧನದ ಮೂಲಗಳ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಇದು ಗೊತ್ತಾದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಪತ್ತುಗಳ ಪ್ರವಿಸ್ತರಣದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಂದಾಗಿ ಉಂಟಾಗುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ನಿಧಿಹರಿವು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ನಿಖರವಾಗಿ ಚಿತ್ರಿಸುತ್ತದೆ. ನಿಧಿ ಹರಿವು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹಣದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು. ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಮುಂದಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ (cash budget).

ಚಾಲ್ತಿ ಆಸ್ತಿಗಳು

ಚಾಲ್ತಿ ಆಸ್ತಿಗಳು (current aseets) ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿರುವ ಹಣವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆ: ಸರಕಿನ ದಾಸ್ತಾನು (Inventories), ಪ್ರಾಪ್ಯ (Receivables) ಮತ್ತು ನಗದು ಹಣ. ಸರಕಿನ ದಾಸ್ತಾನನ್ನು ನಗದು ಹಣವನ್ನಾಗಿ ಸುಲಭವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಅದನ್ನು ಚಾಲ್ತಿ ಆಸ್ತಿಗಳ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಕಡೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಹಣವನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ನಗದು ಹಣ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಪ್ಯ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿಕ್ರಯ ಸುಲಭ ಆಸ್ತಿಗಳು (Quick assets). ನಗದು ಹಣ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮುಖ್ಯವಾದ ಆಸ್ತಿ. ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ಇತರರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದ್ದನ್ನು ನಗದಾಗಿಯೇ ಹಣದ ಮೂಲಕ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತನಗೆ ಇತರರಿಂದ ಬರಬೇಕಾದ್ದನ್ನು ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ನಗದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಡೆಯಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತದೆ.

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ಉದ್ದೇಶ

ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಎಲ್ಲ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು (Payments) ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹೊರಹರಿಯುವ (Outflow) ಹಣವೆಂದು ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕೃತಿಯಾಗುವ (Receipts) ಎಲ್ಲ ಬಗೆಯ ಹಣವನ್ನು ಅದರ ಒಳಹರಿವುಗಳೆಂದು (Inflow) ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು. ಒಳಹರಿಯುವ ಮತ್ತುಹೊರಹರಿಯುವ ಹಣ ಸಂಸ್ಥೆಯ ದ್ರವತ್ವ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನುತೀರ್ಮಾನಿಸುತ್ತವೆ. ಹೊರಹರಿವು ಹಣಕ್ಕೆ ಒಳಹರಿವು ಹಣ ತಾಳೆಯಾಗಿದ್ದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಹೊರಹರಿವು ಹಣಕ್ಕಿಂತ ಒಳಹರಿವು ಹಣ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ವಿಧವಾದ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಹೊರಹರಿವು ಇಲ್ಲದಿದ್ದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆ ಪಾವತಿಮಾಡಬೇಕಾದ ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದೇ ವಿಧವಾದ ತೊಂದರೆಗಳು ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಈ ವಿಧವಾದ ಸರಿಸಮನಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಯಾವಾಗಲೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಮುಂಗಡವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸಿರುವ ಮತ್ತು ನಿರ್ಧರಿಸದೆ ಇರುವ ಪಾವತಿಗಳಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ಉದ್ದೇಶವೇನೆಂದರೆ, ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಬರುವ ನಗದು ಹಣ ಸತತವಾಗಿರುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ನಿಗದಿಯಾದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನಿಗದಿಯಾದ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದು ಹಾಗೂ ನಿಗದಿಯಾಗದೆ ಇರುವಂತಹ ಪಾವತಿಗಳನ್ನುಕೊಡಮಾಡುವುದು, ತನ್ಮೂಲಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸಿನ ದ್ರವತ್ವವನ್ನು (Liquidity) ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ಸ್ಥೂಲ ರೂಪರೇಷೆಯೇನೆಂದರೆ, ಹೊರಹರಿವು ಮತ್ತು ಒಳಹರಿವು ಹಣದ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣವಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಒಳಹರಿವಿನ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣವಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದೆಂದರೆ ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳ ವಸೂಲಿಯ ವೇಗವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು. ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳ ವಸೂಲಿ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ವೀಕೃತಿಯಲ್ಲಿ ಬಹು ದೊಡ್ಡ ಪಾಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳ ವಸೂಲಿಯ ಸಮರ್ಥ ನಿರ್ವಹಣೆಯಿಂದ ಇದನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು. ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು ವಟಾವಣೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಧನಪೋಷಣೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದರಿಂದ ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು ನಗದು ಹಣವನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದು.

ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ವೇಗವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವುದು ಒಳಹರಿವ ಹಣದ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣವಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾದ್ದರಿಂದ, ಹೊರಹರಿವಿನ ವೇಗವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಅದರ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣವಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದೂ ಅದರಿಂದಾಗಿ ದ್ರವತ್ವ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವುದೂ ಒಳ ಹರಿವಿನ ಹಣದ ಮೇಲೆ ಹಿಡಿತವಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಬಟವಾಡೆಯನ್ನು ನಿಧಾನಿಸುವುದೆಂದರೆ, ಪಾವತಿಯನ್ನು ನಿಧಾನಿಸುವುದು ಎಂದಲ್ಲ. ಪಾವತಿಯನ್ನು ವಾಯಿದೆಯ ದಿನಾಂಕದಂದು ಕೊಡಲೇಬೇಕು. ವಾಯಿದೆಯ ದಿನಾಂಕಕ್ಕಿಂತ ಮೊದಲೇ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವುದೆಂದರೆ ದ್ರವತ್ವದ ನಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಅನಂತರ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉದರಿ ಯೋಗ್ಯತೆಯ (Creditworthiness) ನಷ್ಟ ಆಗುತ್ತದೆ. ಹೊರಹರಿವಿನ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣವಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದೆಂದರೆ ಹೊರಹರಿವು ಹಣ ಎಷ್ಟು ಎಂದು

ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ತೀರ್ಮಾನಿಸಿ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಸರಿಯಾದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು.

ಆದ್ದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಳಹರಿವು ಮತ್ತು ಹೊರಹರಿವಿನ ಹಣದ ಮೇಲೆ ಸಮರ್ಥ ನಿಯಂತ್ರಣ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದೆಂದರೆ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹಣದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಮುಂಗಡವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು. ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಹಣದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ ಈ ಮುಂದಿನ ವಿಷಯಗಳ ತಃಖ್ತೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ :

(ಅ) ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಬರುವ ನಗದು ಹಣದ ಮೂಲ, ಕಾಲ ಮತ್ತು ಮೊತ್ತ,
(ಆ) ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹೊರಹರಿವ ಹಣದ ಮೂಲ ಕಾಲ ಮತ್ತು,
(ಇ) ಬೇರೆ ಬೇರೆ ದಿನಾಂಕದಲ್ಲಿ ಇರಬಹುದಾದ ನಗದು ಶಿಲ್ಕು.

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ಅವಧಿ

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ ಯಾವುದೇ ನಿಗದಿತ ಅವಧಿಯಲ್ಲೇ ಇರಬೇಕೆಂಬ ನಿಯಮವಿಲ್ಲ. ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಇದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಮುಂಗಡವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, (ಉದಾ : ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಅವಧಿ ಒಂದು ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ) ನಗದುಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ಅವಧಿ ಒಂದು ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿರಬಹುದು. ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಅವಧಿಯು ತೀರ್ಮಾನವಾದ ಅನಂತರ, ಈ ಅವಧಿಯನ್ನು ಅನುಕೂಲಕರವಾದ ವಿಭಾಗವನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲಾಗುವುದು. ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಇದನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕಾರಣದಿಂದ ಅನುಕೂಲವಾಗಿರುವುದು.

(ಅ) ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಲೆಕ್ಕ ದಾಖಲೆ ಅವಧಿಗೆ ತಾಳೆ ಹೊಂದುತ್ತದೆ ; ಮತ್ತು
(ಆ) ಸರಕಿನ ಸಂಗ್ರಹದಲ್ಲಿ ಋತುಕಾಲಿಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾದಲ್ಲಿ ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಕೂಡ ಸೂಕ್ತ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು.

ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಗದು ಹರಿವನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದರೂ ಅದು ಅತ್ಯಂತ ಚಂಚಲವಾಗಿದ್ದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಒಂದು ತಿಂಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ತಯಾರಿಕೆಯ ಅಗತ್ಯ ಇರುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಅವಧಿ ವಾರಕ್ಕೆ ಒಂದು ಬಾರಿ ಅಥವಾ ದಿನಕ್ಕೊಂದು ಬಾರಿ ಆಗಿರಬಹುದು.

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ತಯಾರಿಕೆ

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ತಯಾರಿಕೆಗೆ ಮೊದಲು ಇತರ ಮುಂಗಡಪತ್ರಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ಮುಂಗಡಪತ್ರಗಳು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಳಹರಿವಿನ ಮತ್ತು ಹೊರಹರಿವಿನ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಬಿಕರಿಯ ಮುನ್ನಂದಾಜು (Sales forecast) ಮತ್ತು ಉದರಿ ಆಯೋಜನೆ (Credit Planning) ಇವು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಬರುವ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಬಿಕರಿಯ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದಿಂದ (Sales budget) ಉತ್ಪಾದನ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಬಹುದು. ಉತ್ಪಾದನ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸರಕು ಸಂಗ್ರಹದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ತಯಾರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸರಕು ಸಂಗ್ರಹದ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದಿಂದ (Inventories budget) ಸರಕನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹೊರಹರಿಯುವ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಿವರವಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಬಹುದು. ಉತ್ಪಾದನ ಯೋಜನೆಯಿಂದ ಖರ್ಚಿನ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರವನ್ನು (Expenditure budget) ತಯಾರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಖರ್ಚಿನ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರವು ವೇತನ, ವಿದ್ಯುತ್, ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಖರ್ಚುಗಳ ವಿವರವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತದೆ. ಬಂಡವಾಳ ಖರ್ಚಿನ ಮುಂಗಡಪತ್ರವು (Capital expenditure budget) ಸಂಸ್ಥೆ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಹಣದ ಮೂಲಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳ ಖರ್ಚುಗಳಿಗಾಗಿ (ಉದಾ : ಜಮೀನನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು, ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು) ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹೊರಹರಿವ ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತದೆ.

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ ಮೊದಲು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ತಿಂಗಳೊಂದಕ್ಕೆ ಸ್ವೀಕೃತಿಯಾಗಬಹುದಾದ ಹಣದ ಅಂದಾಜನ್ನು ತಿಳಿದಿರಬೇಕು. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಬಿಕರಿಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮುಂಗಡವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಬಿಕರಿ ಮುಂಗಡಪತ್ರವನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು. ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಬಗೆಹರಿಸಬಹುದು.

ಮೊದಲನೆಯದು ಆಂತರಿಕ ಅಭಿಗಮನ (Internal approach). ಮಾರಾಟ ವಿಭಾಗ (Sales Division) ತನ್ನ ಸಂಸ್ಥೆ ಎಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ಸರಕನ್ನು ಬಿಕರಿ ಮಾಡಬಹುದು ಎಂಬುದರ ವಿವರವನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಕೆಳಗೆ ನಮೂದಿಸಿರುವ ಮುಖ್ಯವಾದ ಮೂರು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು :

(ಅ) ಒಪ್ಪಂದದಂತೆ ಮತ್ತು ಚಾರಿತ್ರಿಕವಾಗಿ ಬಂದಿರುವ ಕೊಳ್ಳುವ ಪದ್ಧತಿಯಂತೆ ಸಂಸ್ಥೆ ಖಂಡಿತವಾಗಿ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ವ್ಯವಹಾರ,
(ಆ) ಸಂಸ್ಥೆ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಮತ್ತು
(ಇ) ಸಂಸ್ಥೆ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಹಳೆಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳು.

ಈ ವಿಷಯಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಬಿಕರಿ ಅಧಿಕಾರಿಯೂ ತಾನು ಬಿಕರಿ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಉತ್ಪನ್ನದ ವಿವರ, ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರಕಾರ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಭೌಗೋಳಿಕ ವಿವರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರವಾದ ವರದಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ರೀತಿ ತಯಾರಾದ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಎಲ್ಲ ಬಿಕರಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ವರದಿಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ, ಇದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಕ್ರೋಡೀಕರಿಸಿದ ಅಂತಿಮ ಬಿಕರಿ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರವನ್ನು ತಯಾರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಎರಡನೆಯದು ಬಾಹ್ಯ ಅಭಿಗಮನ (external approach). ಇಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಆಧಾರಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದ ಬಿಕರಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ನೆಲೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಹಲವಾರು ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಬಿಕರಿಯ ವಿವರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುವುದು. ಅನಂತರ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉತ್ಪನ್ನದ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕಾ ಪಾಲನ್ನು, ದರಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಾಗತಿಸಬಹುದಾದ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು.

ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಬಾಹ್ಯ ಮತ್ತು ಆಂತರಿಕ ವಿವರಗಳು ತಾಳೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ, ಈ ಎರಡು ಬಗೆಯ ವಿವರಗಳನ್ನು ಕ್ರೋಡೀಕರಿಸಿ ಒಂದು ಸರ್ವಸಮ್ಮತವಾದ ವರದಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಬಹುದು.

ಶ್ರೀ ಪೈ ಮತ್ತು ಕಂ ಅವರ ಬಿಕರಿ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರವನ್ನು ಅನುಬಂಧ 'ಅ' ದಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆ ಒಂದೇ ಒಂದು ಪದಾರ್ಥವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸೋಣ. ಜನವರಿ ತಿಂಗಳಿನ ಬಿಕರಿ 5,000 ಘಟಕ ಎಂದು ಭಾವಿಸೋಣ. ಇದು ಮೇ ತಿಂಗಳಿಗೆ 28,000 ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆಂದು ಊಹಿಸೋಣ.

ಉತ್ಪಾದಿತ ಸರಕಿನ ಘಟಕವೊಂದರ ಮೌಲ್ಯ ರೂ. 6 ಎಂದು ಭಾವಿಸೋಣ. ಈ ಮೌಲ್ಯದಲ್ಲಿ ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಯ ಘಟಕವೊಂದರ ಮೌಲ್ಯ ರೂ. 4 ಮತ್ತು ಕಾರ್ಮಿಕ ವೆಚ್ಚ (labour cost) ರೂ. 1. ಉಳಿದ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಮತ್ತು ಅರೆ ಚಲ ಖರ್ಚು (Semi-variable expenses) ಜನವರಿ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ರೂ. 10,000ದಿಂದ ಜೂನ್ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ರೂ. 12,500ರ ವರೆಗೆ, ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಏರಿಕೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಏರಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆಂದು ಭಾವಿಸೋಣ. ಉಳಿದ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಘಟಕವೊಂದಕ್ಕೆ ರೂ. 1 ರಂತೆ ಭಾವಿಸಬಹುದು. ಅಂದರೆ ಘಟಕವೊಂದರ ಬಿಕರಿ ಬೆಲೆ ರೂ. 8 ಮತ್ತು ಜನವರಿ ತಿಂಗಳಿನ ಬಿಕರಿ ರೂ. 40,000.

ನಗದು ಬಿಕರಿಯಿಂದ ಅತ್ಯಲ್ಪ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಗದು ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಬಿಕರಿಯಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುವವರೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಉದರಿ ಬಿಕರಿಯಲ್ಲಿ

(credit sales) ಬಿಕರಿಯಿಂದ ವಸೂಲಿಯವರೆಗಿನ ಕಾಲ ಹೆಚ್ಚು. ಈ ಬಗ್ಗೆ ಹಿಂದಿನ ಅನುಭವ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಪರಿಹಾರ ಸೂಚಿಸಬಹುದು—ಅಂದರೆ ಬಿಕರಿಯಾದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ವಸೂಲಿಯಾಗುವ ದಿನಾಂಕದವರೆಗಿನ (ಸರಾಸರಿ) ದಿನಗಳು.

ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವವರಿಗೆ ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಹಣ ಪಾವತಿ ಮಾಡಿದರೆ ಅವರಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವ ವಟ್ಟದಿಂದಾಗಿ (discount) ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಬರಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೊತ್ತಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಕರಡು ಋಣದಿಂದಾಗಿ (bad debts) ಉಂಟಾದ ನಷ್ಟವೂ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಉದರಿ ಬಿಕರಿಯಿಂದಾಗಿ ಬರಬಹುದಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಡಿಮೆಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಪೈ ಮತ್ತು ಕಂ. ಅವರ ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಅನುಬಂಧ 'ಇ'ಯಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸುಲಭ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಕ್ಕಾಗಿ, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳಿನ ಬಿಕರಿಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮುಂದಿನ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ವಸೂಲಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅಂದರೆ ಜನವರಿ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಬಿಕರಿಯಾದ ರೂ. 40,000 ಫೆಬ್ರವರಿ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ವಸೂಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಜನವರಿ ತಿಂಗಳಿನ ಬಿಕರಿ ಸ್ವೀಕೃತಿ ರೂ. 38,400 ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷದ ಡಿಸೆಂಬರ್ ತಿಂಗಳಿನ ಬಿಕರಿಯ ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ. ನೈಜ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹದ ರೀತಿಯನ್ನು ಕುರಿತು ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ, ನಿಖರವಾದ ಅಂದಾಜನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ : ನಮ್ಮ ಅನುಭವದ ಮೇಲೆ, ಯಾವುದೇ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಬಿಕರಿಯಾದ ಸರಕಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು 30 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 75ನ್ನು, 30ರಿಂದ 60 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 20ನ್ನು ಮತ್ತು 60ರಿಂದ 90 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿದುದನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದೆಂದು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಬಹುದು. ವೆಚ್ಚದಿಂದಾಗುವ ಅಥವಾ ಕರಡು ಋಣದಿಂದಾಗುವ ನಷ್ಟವನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ ಸಂಗ್ರಹದ ಅಂದಾಜನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು.

ಉಳಿದ ನಗದು ಸ್ವೀಕೃತಿಯನ್ನು ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಲಾಗಿವೆ. ಜೂನ್ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆ ತನಗೆ ಸೇರಿದ ಒಂದು ಭೂಮಿಯನ್ನು ರೂ. 30,000ಕ್ಕೆ ಮಾರಲು ಯೋಚಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಮತ್ತೊಬ್ಬ ಪಾಲುದಾರ ಜನವರಿ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ರೂ. 20,000 ನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ತರಲಿದ್ದಾನೆ.

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ತಯಾರಿಕೆಯ ಎರಡನೆಯ ಹಂತವೆಂದರೆ, ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹೊರಹರಿಯುವ ಹಣದ ಅಂದಾಜನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು. ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹೊರಹರಿಯುವ ಹಣದಲ್ಲಿ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಪಾವತಿ ಎಂದರೆ ಸಂಸ್ಥೆ ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಕೊಡಮಾಡಬೇಕಾದ ಪಾವತಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಬಿಕರಿಯ ಅಂದಾಜನ್ನು ತಯಾರಿಸಿದ ಮೇಲೆ ಇದರಿಂದ ಉತ್ಪಾದನ ಅನುಸೂಚಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಇದರಿಂದ ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಅಂದಾಜನ್ನು ತಯಾರಿಸಬಹುದು. ಸಾಮಗ್ರಿಯ ಸಂಗ್ರಹದ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಅವಧಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಿರ ಆದೇಶ ಪರಿಮಾಣ ಪದ್ಧತಿ (Fixed order quantity) ಅಥವಾ ಸ್ಥಿರ ಆದೇಶ ವಿರಾಮ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು (Fixed order interval system) ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಾದ ಸುರಕ್ಷತಾ ಸಂಗ್ರಹವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವುದರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ಸಂಸ್ಥೆ ಸ್ಥಿರ ಆದೇಶ ವಿರಾಮ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸೋಣ, ಸಂಸ್ಥೆ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳೂ ತನ್ನಲ್ಲಿರುವುದಕ್ಕಿಂತ 1,000 ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿ ಘಟಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ತನ್ನ ಮುಂದಿನ ತಿಂಗಳಿನ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದರಂತೆ ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆ ಫೆಬ್ರವರಿ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ 17,000 ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿ ಘಟಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದರಿಂದ 16,000 ಘಟಕಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ 1,000 ಘಟಕಗಳ ಶಿಲ್ಕು ಉಳಿದಿರುತ್ತದೆ. ಮಾರ್ಚ್ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ 20,000 ಘಟಕಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮಾಡಲು ಬೇಕಾದ 20,000 ಘಟಕಗಳ ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಯೋಜಿಸಬೇಕಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಪಕ್ಷ ಸಂಸ್ಥೆ ಸ್ಥಿರ ಆದೇಶ ಪರಿಮಾಣ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಅದಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಸೂಕ್ತವಾದ ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಮಾರ್ಪಾಟುಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಪಾವತಿಗಳೂ ಯಾವ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೋ ಅದರ ಅನಂತರ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ಖರೀದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ತಿಂಗಳ ಉದರಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ಮುಂದಿನ ತಿಂಗಳಿನ ಖರೀದಿಯ ಮೇಲೆ ಶೇಕಡ 5ರಂತೆ ಮುಂಗಡ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಸಹ ಮಾಡಬೇಕಿರುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಜನವರಿ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಲಾದ ರೂ. 64,000 ವನ್ನು ಫೆಬ್ರವರಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯು ತಾನು ಫೆಬ್ರವರಿ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ರೂ. 4,000 ವನ್ನು ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಜನವರಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಮಾಡಬೇಕು. ಹೀಗಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆ ಜನವರಿಯಲ್ಲಿ ರೂ. 57,000ವನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕು. ಇದು ಡಿಸೆಂಬರಿನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಲಾದ ಮೊತ್ತದ ಶೇಕಡಾ 95 ಭಾಗ (ಶೇಕಡ 5 ರಷ್ಟನ್ನು ನವೆಂಬರ್‌ನಲ್ಲೇ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗಿರುತ್ತದೆ) ಮತ್ತು ಫೆಬ್ರವರಿಯಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ರೂ. 4,000 ಮುಂಗಡ. ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ಖರೀದಿಯ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ವಿಧವಾದ ವಟ್ಟವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಇಲ್ಲಿ ಭಾವಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಬಿಕರಿ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ಸಾಮಗ್ರಿ ಸಂಗ್ರಹದ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದಿಂದ ಉತ್ಪಾದನ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ ವೆಚ್ಚ (distribution cost), ಆಡಳಿತ ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚ (Administrative expenses) ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ವೆಚ್ಚ (selling expenses) ಇವುಗಳ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಶ್ರೀ ಪೈ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಈ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲೇ ಸೇರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಘಟಕವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ತಗಲುವ ಕಾರ್ಮಿಕ ವೆಚ್ಚ ರೂ. 1. ಹೀಗಾಗಿ ಜನವರಿಯಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ವೇತನ ರೂ. 16,000 ; ಅಂದರೆ 16,000 ಘಟಕಗಳು × ರೂ.1. ಜನವರಿಯಿಂದ ಜೂನ್ ವರೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿದ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಉಳಿದ ಕಾರ್ಖಾನೆ ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಆಡಳಿತ ನಿರ್ವಹಣೆ ಹಾಗೂ ಬಿಕರಿ ಖರ್ಚುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗದಿದ್ದರೂ ಕಡಿಮೆ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಈ ವೆಚ್ಚಗಳು ಹೆಚ್ಚುತ್ತವೆ.

ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಮೊದಲ ಆರು ತಿಂಗಳವರೆಗೆ ಬಂಡವಾಳ ಖರ್ಚುಗಳು ಬಿಕರಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಬಂಡವಾಳ ಖರ್ಚುಗಳ ಮುಂಗಡಪತ್ರವನ್ನು ಬಿಕರಿ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದ ಜೊತೆಗೆ ತಯಾರಿಸಬೇಕು. ಶ್ರೀ ಪೈಮತ್ತುಕಂ.ಅವರು ತಮ್ಮ ಬಂಡವಾಳ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಚ್ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ರೂ. 30,000 ದ ಒಂದು ಸಲಕರಣೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಯೋಜಿಸಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಈ ಹಣವನ್ನು ಏಪ್ರಿಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಬಗ್ಗೆ ಬಂಡವಾಳ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಧನಮೂಲದ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಈ ಮೂಲದ ಮರುಪಾವತಿಯ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಸೂಚಿಸಿರಬೇಕು. ಮಾರ್ಚ್ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆ ರೂ. 75,000 ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕಿರುತ್ತದೆ.

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ತಯಾರಿಕೆಯ ಮೂರನೆಯ ಹಂತ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ವೀಕೃತಿ ಮತ್ತು ವಿತರಣ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ತಾಳೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಥವಾ ಖೋತಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ತೀರ್ಮಾನಿಸುವುದು. ಶ್ರೀ ಪೈ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ಜನವರಿ ತಿಂಗಳಿನ ಒಟ್ಟು ಸ್ವೀಕೃತಿ ರೂ. 58,400 ಮತ್ತು ವಿತರಣೆ ರೂ. 87,000. ಹೀಗಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯಂತೆ ಜನವರಿಯಲ್ಲಿ ರೂ. 28,600 ಕೊರತೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ತಿಂಗಳ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ನಗದು ಉದರಿ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ (cash credit a/c) ಇರಬಹುದಾದ ಶಿಲ್ಕನ್ನು

ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು ನಾಲ್ಕನೆಯ ಹಂತ. ಶ್ರೀ ಪೈ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಕಚ್ಚಾಸಾಮಗ್ರಿ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಿತ ಮಾಲಿನ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳ ಗಳ ಮೇಲೆ ರೂ. 2,50,000 ದ ತೋರಾಧಾರ ಮಿತಿಯನ್ನು (hypothecation limit) ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಪಡೆದಿರುತ್ತದೆ. ಜನವರಿ ಮೊದಲಲ್ಲಿ ಈ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಮೊಬಲಗು ರೂ. 90,800. ಜನವರಿ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ನಗದು ಕೊರತೆ ರೂ. 28,600. ಈ ಖಾತೆಯ ಅಂತಿಮ ಶಿಲ್ಕು ರೂ. 90,800 + ರೂ. 28,600 ; ಅಂದರೆ ರೂ. 1,19,400 (ಖುಣಕೆ). ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳ ಅಂತಿಮ ಶಿಲ್ಕನ್ನು ಲೆಕ್ಕಮಾಡಬಹುದು.

ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಬೇಕಾದ ಧನಪೋಷಣೆಯನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಯುಕ್ತವಾದ ಧನಪೋಷಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ಕಡೆಯ ಹಂತ. ನಗದುಉದರಿ ಖಾತೆಯ ಪರಿಮಿತಿಯಲ್ಲಿ ಮೀರೆಳೆತದ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು (drawing power) ನಿಗದಿತ ಅಂತರವನ್ನು ಅಥವಾ ಸ್ವಭಾಗವನ್ನು (margin) (ಉದಾ: ಸರಕಿನ ಮೇಲೆ ಶೇಕಡಾ 20, ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳ ಮೇಲೆ ಶೇಕಡಾ 35.ಅನುಬಂಧ ಇ ನೋಡಿ) ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಲೆಕ್ಕ ಮಾಡುವುದು. ಜನವರಿಯಲ್ಲಿ ರೂ. 1,42,800 ಮತ್ತು ಫೆಬ್ರವರಿಯಲ್ಲಿ ರೂ. 2,09,600 ಮೀರೆಳೆತದ ಅಧಿಕಾರ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಹೊಂದಿದಂತೆ ಮುನ್ನಂದಾಜು ಮಾಡಿದ ಮೀರೆಳೆತ ರೂ. 1,19,400 ಮತ್ತು ರೂ. 1,71,600 ಇರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಮಾರ್ಚ್ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಮುನ್ನಂದಾಜು ಮಾಡಿದ ಖುಣಕೆ ಶಿಲ್ಕು ರೂ. 2,94,000, ಮೀರೆಳೆತದ ಮಿತಿ ರೂ. 2,77,600 ಮತ್ತು ತೋರಾಧಾರ ಮಿತಿ ರೂ. 2,50,00 ಇರುತ್ತವೆ.

ತಿಂಗಳು	ತೋರಾಧಾರ ಮಿತಿ	ಮೀರೆಳೆತದ ಮಿತಿ	ಖುಣಕೆ ಶಿಲ್ಕು	ಅನಿಯುತ ಮೊಬಲಗು
	ರೂ.	ರೂ.	ರೂ.	ರೂ.
ಜನವರಿ	2,50,000	1,42,800	1,19,400	—
ಫೆಬ್ರವರಿ	2,50,000	2,09,000	1,71,600	—
ಮಾರ್ಚ್	2,50,000	2,77,600	2,94,000	44,000

ನಿವ್ವಳ ಖೋತವಾದ ರೂ. 44,000/-ವನ್ನು ತುಂಬಲು ಸಂಸ್ಥೆ ಧನಪೋಷಣೆಯತ್ತ ಕೈಚಾಚಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಅಧಿಕ ಧನಪೋಷಣೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದರಿಂದಾಗಲಿ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯಿಂದಾಗಲಿ, ಸ್ವೀಕೃತಿಯನ್ನು ಹಿಂದೂಡುವುದರಿಂದಾಗಲಿ, ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮುಂದೂಡುವುದರಿಂದಾಗಲಿ,ಇತರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಎತ್ತುವುದರಿಂದಾಗಲಿ (borrowings) ಇದನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸಬಹುದು. ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಯಾವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ಅಧಿಕ ಹಣ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ತಿಳಿಯಪಡಿಸುವುದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಮೊದಲೇ ಅಂಥ ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಏರ್ಪಾಟುಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅಂತೆಯೇ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಗದು ಉದರಿ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ಹಣ ಇರುವ ಅಂದಾಜು ಇದ್ದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ (ಉದಾ: ಜನವರಿ, ಫೆಬ್ರವರಿ, ಮಾರ್ಚ್ ಮತ್ತು ಜೂನ್—ಮೀರೆಳೆತದ ಮಿತಿ ಮತ್ತು ಖುಣಕೆ ಶಿಲ್ಕುಗಳ ಅಂತರ) ಸಂಸ್ಥೆ ಈ ಹಣವನ್ನು ತೆರಿಗೆ ಪಾವತಿಗಾಗಿ ಅಥವಾ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು (dividend) ವಿತರಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ, ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಗಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಮುನ್ನಂದಾಜು ಮಾಡಬಹುದು.

ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ

(ಅ) ಯೋಜಿತ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಗದು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ತೀರ್ಮಾನಿಸುತ್ತದೆ ;

(ಆ) ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಥವಾ ಕೊರತೆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮತ್ತು ಅದರಿಂದಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ಅಧಿಕ ಧನ ಪೋಷಣೆ ಅಥವಾ ಎತ್ತುವಳಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ ;

(ಇ) ಈ ಕೆಳಗೆ ತೋರಿಸಿರುವ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಗದು ಹಣದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ತಿಳಿಯಪಡಿಸುತ್ತದೆ: (1) ಒಟ್ಟು ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳ, (2) ಮಾರಾಟ, (3) ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು (4) ಖುಣಕೆ;

(ಈ) ಉದರಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ಉತ್ತಮವಾದ ತಳಪಾಯವನ್ನು ತೀರ್ಮಾನಿಸುತ್ತದೆ.

ಒಳಹರಿವ ಮತ್ತು ಹೊರಹರಿವ ಹಣದ ಮೇಲೆ ಸಂಸ್ಥೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಾಧಿಸಲು ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ ಉತ್ತಮ ಬುನಾದಿಯನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಸ್ವೀಕೃತಿ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ವಾಯಿದೆಯ ದಿನಾಂಕದಂದು ಚುಕ್ತಾಮಾಡಲು ಇದರಿಂದ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ತೊಂದರೆ ಆದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಕೂಡಲೇ ಕಂಡುಹಿಡಿದು ಅದಕ್ಕೆ ಯುಕ್ತವಾದ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು. ಒಂದು ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಬರುವ ಅಥವಾ ಹೊರ ಹರಿಯುವ ಹಣದಲ್ಲಿ ಅಡಚಣೆ ಉಂಟಾಗಿ ಅದರಿಂದ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಹಣದ ಮುಗ್ಗಟ್ಟು ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ ಅದಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಬಹುದು ಅಥವಾ ಕಡೆಯ ಪಕ್ಷ ಹಣದ ಮುಗ್ಗಟ್ಟನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಯುಕ್ತವಾದ ಕ್ರಮವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ :

(ಅ) ಪ್ರಾಪ್ಯವನ್ನು ನಗದನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡಬಹುದು ;

(ಆ) ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು ;

(ಇ) ಬಂಡವಾಳ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಮುಂದೂಡಬಹುದು ;

(ಈ) ಅರಿಸಿದ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮುಂದೂಡಬಹುದು ಮತ್ತು

(ಉ) ಖರೀದಿಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು.

ಬ್ಯಾಂಕಿನ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯು ಖಾತೆಯಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಹಣವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಾಲ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಹಣ ಸರಿಯಾಗಿ ಉಪಯೋಗವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಉದಾ: ಜನವರಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮೀರೆಳೆತದ ಅಧಿಕಾರಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದಾಗ, ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ಎಳೆತಗಳನ್ನು (drawings) ರೂ. 1,19,400ಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ಬೇರೆ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕೆ ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಯೋಜಿಸಬಹುದು. ಹಾಗಲ್ಲದೆ ಏಪ್ರಿಲ್ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಹಂಗಾಮಿ ಏರಿಕೆಯ (temporary enhancement) ಮಿತಿಯನ್ನು ಅಥವಾ ಮತ್ತೊಂದು ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ (temporary) (ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು) ಮತ್ತೊಂದು ಪರಿಮಿತಿ ಮಂಜೂರು ಮಾಡಬಹುದು.

ಸಾಕಷ್ಟು ಯೋಜನೆ ಇದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ನಗದು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಮೇಲಿನ ನಿಯಂತ್ರಣ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ :

ನಗದು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಪ್ರಸ್ತುತ ಸ್ಥಿತಿಯ ಅಂದಾಜನ್ನು ಸಾಕಷ್ಟು ಮತ್ತು ಸತತವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾಡಬೇಕು. ಈ ಪದ್ಧತಿಯ ಪ್ರಕಾರ ನಿಖರವಾದ ಒಳಹರಿವು ಮತ್ತು ಹೊರಹರಿವು ಮತ್ತು ನಗದು ಶಿಲ್ಕನ್ನು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳಿಗೂ ಮಾಪನ ಮಾಡಬೇಕು. ಇದನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಂಡು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲಾಗದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಮುನ್ನಂದಾಜು ಮಾಡಿದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಮೇಲೆ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಭವಿಷ್ಯದ ನಗದು ಹರಿವನ್ನು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಅಂದಾಜು ಮಾಡಬೇಕು. ಉದಾಹರಣೆ : ಫೆಬ್ರವರಿ ತಿಂಗಳಿನ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಮುನ್ನಂದಾಜು ಮಾಡಿದ ರೂ. 1,73,800 ಶಿಲ್ಕಿನ ಬದಲಾಗಿ ರೂ. 1,93,800 ಶಿಲ್ಕು ಇರುತ್ತದೆಂದು

ತಿಳಿಯುವ.ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಆಗಬಹುದಾದ ಪ್ರಭಾವದ ಮೇಲೆ ಗಮನವಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ನಗದು ಶಿಲ್ಕಿನಲ್ಲಿ ಉಂಟಾದ ರೂ. 20,000 ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬೇಕು. ಮತ್ತೆ ಮುಂದಿನ ಐದು ತಿಂಗಳಿಗೆ ಮುನ್ನಂದಾಜು ಮಾಡಿದ ನಗದು ಸ್ವೀಕೃತಿ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿ ಮರು ಮುನ್ನಂದಾಜು ಮಾಡಬೇಕು. ಹೀಗಾಗಿ ಮುನ್ನಂದಾಜಿನಲ್ಲಿ ತಿಂಗಳಿಂದ ತಿಂಗಳಿಗೆ ಯುಕ್ತ ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ ಭವಿಷ್ಯದ ನಗದು ಹರಿವಿನ ಅಂದಾಜನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಬಿಕರಿ ಮಾಡುವ ಅಂದಾಜಿನ ನಿಖರತೆಯಷ್ಟೆ ನಿಖರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಸಮಯಕ್ಕೆ ನಗದು ಹರಿವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದಾಗ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದು. ಕಾಲ ದೀರ್ಘವಾದಷ್ಟೂ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ನಿಖರವಾದ ಮತ್ತು ಸತತವಾದ ಮರುಪರಿಶೀಲನೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆಯ ಮುನ್ನಂದಾಜನ್ನು ಸತತವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತಿರುವುದಾದಲ್ಲಿ ಇದು ಪ್ರಭಾವಪೂರ್ಣ ನಿರ್ವಹಣಾ ಉಪಕರಣವಾಗುತ್ತದೆ.ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ ಹೆಚ್ಚಿದಷ್ಟೂ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಯೋಜನೆಯ ಅಗತ್ಯ ಇರುತ್ತದೆ. ★

ಅನುಬಂಧ ಅ

ಶ್ರೀ ಪೈ ಮತ್ತು ಕಂ

ಬಿಕರಿ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರ

	ಜನವರಿ	ಫೆಬ್ರವರಿ	ಮಾರ್ಚ್	ಏಪ್ರಿಲ್	ಮೇ	ಜೂನ್
			ಘಟಕಗಳು		('000'ಗಳನ್ನು ಬಿಟ್ಟಿದೆ)	
ಆರಂಭದ ದಾಸ್ತಾನು	2	13	21	23	25	19
ಉತ್ಪಾದನೆ	16	16	20	22	22	22
ಒಟ್ಟು	18	29	41	45	47	41
ಬಿಕರಿ	5	8	18	20	28	26
ಅಂತಿಮ ದಾಸ್ತಾನು	13	21	23	25	19	15
			ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ			
ಆರಂಭದ ದಾಸ್ತಾನು	12	78	126	138	150	114
ಉತ್ಪಾದನೆ	96	96	120	132	132	132
ಒಟ್ಟು	108	174	246	270	282	246
ಬಿಕರಿ	30	48	108	120	168	156
ಅಂತಿಮ ದಾಸ್ತಾನು	78	126	138	150	114	90

ಅನುಬಂಧ ಆ

ಸಾಮಗ್ರಿ ಮತ್ತು ಖರೀದಿ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರ

	ಜನವರಿ	ಫೆಬ್ರವರಿ	ಮಾರ್ಚ್	ಏಪ್ರಿಲ್	ಮೇ	ಜೂನ್
			ಘಟಕಗಳು		(000ಗಳನ್ನು ಬಿಟ್ಟಿದೆ)	
ಆರಂಭದ ಸಾಮಗ್ರಿ	17	17	21	23	23	23
ಖರೀದಿ	16	20	22	22	22	20
ಒಟ್ಟು	33	37	43	45	45	43
ಉಪಯೋಗಿಸಿದ್ದು	16	16	20	22	22	22
ಅಂತಿಮ ಸಾಮಗ್ರಿ	17	21	23	23	23	21
			ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ			
ಆರಂಭದ ಸಾಮಗ್ರಿ	68	68	84	92	92	92
ಖರೀದಿ	64	80	88	88	88	80
ಒಟ್ಟು	132	148	172	180	180	172
ಉಪಯೋಗಿಸಿದ್ದು	64	64	80	88	88	88
ಅಂತಿಮ ಸಾಮಗ್ರಿ	68	84	92	92	92	84

ಅನುಬಂಧ ಇ

ಶ್ರೀ ಪೈ ಮತ್ತು ಕಂ

ನಗದು ಪ್ರತೀಕ್ಷೆ

ಜನವರಿ 1986ರಿಂದ ಜೂನ್ 1986ರ ವರೆಗೆ

	ಜನವರಿ	ಫೆಬ್ರುವರಿ	ಮಾರ್ಚ್	ಏಪ್ರಿಲ್	ಮೇ	ಜೂನ್
ಸ್ವೀಕೃತಿ	40	64	144	160	224	208
ವಸೂಲಿ	38.4*	40	64	144	160	224
ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳ	20	—	—	—	—	—
ಜಮೀನು ಮಾರಾಟದಿಂದ	—	—	—	—	—	30
ಒಟ್ಟು ಸ್ವೀಕೃತಿ (ಅ)	98.4	40	64	144	160	254
* ಡಿಸೆಂಬರ್‌ನಲ್ಲಿ ಬಿಕರಿಯ ಮೊತ್ತ						
ವಿತರಣೆಗಳು						
ಖರೀದಿಗಳು	64	80	88	88	88	80
ಪಾವತಿಗಳು	57	61.8	76	83.6	83.6	83.6
ಮುಂಗಡ ಪಾವತಿ	4	4.4	4.4	4.4	4.0	4.0
ವೇತನ	16	16.0	20.0	22.0	22.0	22.0
ಉಳಿದ ಕಾರ್ಖಾನೆ ಖರ್ಚುಗಳು	6	6.0	7.0	7.0	7.5	7.5
ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಖರ್ಚುಗಳು	4	4.0	4.0	5.0	5.0	5.0
ತೆರಿಗೆಗಳು	—	—	75.0	—	—	—
ಯಂತ್ರ ಖರೀದಿಯ ಪಾವತಿಗಳು	—	—	—	30.0	—	—
ಒಟ್ಟು ವಿತರಣೆಗಳು (ಆ)	87	92.2	186.4	152.0	122.1	122.1
ಹೆಚ್ಚುವರಿ/ಖೋತಾ (ಅ–ಆ)	–28.6	–52.2	–122.4	–8.0	37.9	131.9
ತೋರಾಧಾರ ಮಿತಿ ಖಾತೆಯ ಪ್ರಾರಂಭದ ಶಿಲ್ಕು	–90.8	–119.4	–177.6	–294.0	–302.0	–264.1
ಅಂತಿಮ ಶಿಲ್ಕು	–119.4	–171.6	–294.0	–302.0	–264.1	133.2

ಅನುಬಂಧ ಈ

ಶ್ರೀ ಪೈ ಮತ್ತು ಕಂ

ತೋರಾಧಾರ ಮಿತಿಯ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಮೀರೆಳೆತ ಅಧಿಕಾರದ ಮಿತಿ (ರೂ. '000)

	ಜನವರಿ	ಫೆಬ್ರುವರಿ	ಮಾರ್ಚ್	ಏಪ್ರಿಲ್	ಮೇ	ಜೂನ್
ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಯ ಅಂತಿಮ ಶಿಲ್ಕು	68	84	92	92	92	84
ಶೇಕಡ 20 ಸ್ವಭಾಗ	13.6	16.8	18.4	18.4	18.4	16.8
ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಯ ಮೀರೆಳೆತದ ಅಧಿಕಾರ (ಅ)	54.4	67.2	73.6	73.6	73.6	67.2
ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಸರಕಿನ ಅಂತಿಮ ಶಿಲ್ಕು	78.0	126.0	138.0	150.0	114.0	90.0
ಶೇಕಡ 20 ಸ್ವಭಾಗ	15.6	25.2	27.6	30.0	22.8	18.0
ಉತ್ಪಾದಿತ ಸರಕಿನ ಮೀರೆಳೆತಳದ ಅಧಿಕಾರ (ಆ)	62.4	100.8	110.4	120.0	91.2	72.0
ಬಾಕಿಯಿರುವ ಪ್ರಾಪ್ಯ	40.0	64.0	144.0	160	224.0	208.0
ಶೇಕಡ 35 ಸ್ವಭಾಗ	14.0	22.4	50.4	56	78.4	72.8
ಪ್ರಾಪ್ಯಗಳ ಮೀರೆಳೆತದ ಅಧಿಕಾರ (ಇ)	26.0	41.6	93.6	104	145.6	135.2
ಒಟ್ಟು ಮೀರೆಳೆತದ ಅಧಿಕಾರ (ಅ + ಆ + ಇ)	142.8	209.6	277.6	297.6	310.4	274.4

ಜಿಲ್ಲೆಗೊಂದು ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು

ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಇಂದು ಕೇಳದವರಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅದರ ಮೂಲೋದ್ದೇಶಗಳೇನು? ಅದು ಸಫಲವಾಗಲು ಆದ್ಯಅಗತ್ಯಗಳೇನು? ಇವನ್ನು ಕುರಿತು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ನೆನಪು ತಂದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವಶ್ಯ. ಇಂದು ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಕಷ್ಟು ಮುಂದುವರಿದಿದೆ. ಅನೇಕ ತೊಡಕುಗಳನ್ನೂ ಎದುರಿಸುತ್ತಿದೆ. ಆದರೂ ಈ ಸರಳ ಪರಿಚಯಾತ್ಮಕ ಲೇಖನ ವಾಚನಯೋಗ್ಯ.

ಆರ್. ನರಸಿಂಗರಾವ್

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ಹೊಸಪೇಟೆ

ದೇಶದ ಹದಿನಾಲ್ಕು ದೊಡ್ಡ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣದ ಅನಂತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ, ನಿಯಮ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಆಗಿವೆ. ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗಾಗಿ ಆಗಾಗ್ಗೆ ಹೊಸ ಯೋಜನೆಗಳು ರೂಪುಗೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ.

ಲೀಡ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಥವಾ ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಯೋಜನೆ ಇವುಗಳಲ್ಲೊಂದು. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಉದರಿ ಮಂಡಲಿ ನೇಮಿಸಿದ ಸಮಿತಿಯೊಂದು ನೀಡಿದ ವರದಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿತು. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಜಿಲ್ಲೆಗೆ ಒಂದೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ಹೊಣೆಯಾಗಿ ಮಾಡುವಾಗ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು, ಆ ವೇಳೆಗಾಗಲೇ ಆ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿರುವ ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗಳು, ಆಡಳಿತ ನಡೆಸಲು ಅದಕ್ಕೆ ಇರುವ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಹೀಗೆ ಹಲವಾರು ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿಯೇ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಈ ಹಂಚಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮಾಡಿದೆ.

ಉದ್ದೇಶ

ಭಾರತ ಕೃಷಿಪ್ರಧಾನವಾದ ದೇಶ, ಹಳ್ಳಿಗಳಿಂದ ಕೂಡಿದ ದೇಶ. ನೂರಕ್ಕೆ ಎಂಬತ್ತು ಮಂದಿ ವಾಸಿಸುವುದು ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲೇ. ಕೃಷಿಯೇ ಇಲ್ಲಿಯ ಜನರ ಬೆನ್ನೆಲುಬು. ಆದರೆ ಹಳ್ಳಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ, ಹಳ್ಳಿಯ ಜನತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದೇ ತರದ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಲಿ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ನೆರವಾಗುವುದಕ್ಕಾಗಲಿ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮುಂದೆ ಬರುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವೆಂದರೆ ಅವು ಕೇವಲ ನಗರ ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆದಿದ್ದುದು. ಈ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಲೋಪವನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲ ಕಡೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಸ್ತರಿಸುವುದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಯೋಜನೆಯ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ನಮ್ಮ ಇಡೀ ದೇಶದ ಜಿಲ್ಲೆಗಳನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಸರ್ಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಹಂಚಿಕೊಡಲಾಗಿದೆ.

ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಒಂದು ಪ್ರಕಟಣೆಯ ಪ್ರಕಾರ 50,000ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಇರುವ ಸುಮಾರು 617 ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೇ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಬ್ರಿಟನ್ ಗಾತ್ರದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಐದನೆಯ ಒಂದರಷ್ಟು ಇದ್ದರೂ ಅಲ್ಲಿ ಹದಿನೆಂಟು ಸಾವಿರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳಿವೆ. ಆದರೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿದ್ದ ಒಟ್ಟು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳು ಸುಮಾರು ಒಂಬತ್ತು ಸಾವಿರ ಮಾತ್ರ.

ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿ

ಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲೇ ಆಗಲಿ, ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲೇ ಆಗಲಿ ಜನರ ಹತ್ತಿರವಿರುವ ಹಣವನ್ನು ಒಂದೆಡೆ ಕೂಡಿಸಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆ ಆ ಹಣವನ್ನು ವಿನಿಯೋಗಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪಾತ್ರ ಸಾಕಷ್ಟು ಇದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಎಲ್ಲ ಊರುಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಜಿಲ್ಲೆಗೊಂದು ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ನೇಮಿಸಲಾಗಿದೆ. ಆಯಾ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಿಗೆ ನೇಮಿಸಲಾಗಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಆಯಾ ಜಿಲ್ಲೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಜಿಲ್ಲೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಆ ಜಿಲ್ಲೆಯನ್ನು ಯಾವ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ವಹಿಸಿರಲಾಗಿದೆಯೋ ಅದರದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅಗ್ರಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೆಲವು ಮುಖ್ಯ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಹೀಗಿವೆ:

1 ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಅಭ್ಯಾಸದ ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಇರಬಹುದಾದ ಸಂಪತ್ತು, ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪರಿಶೀಲನೆ ನಡಸುವುದು.

2 ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವಿವರವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಹಾಯವಿಲ್ಲದೆ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ನಡೆದುಕೊಂಡು ಬರುತ್ತಿವೆ ಮತ್ತು ಎಷ್ಟು ದುಬಾರಿ ಬಡ್ಡಿ ಕೊಟ್ಟು ಹಣ ಪಡೆಯುತ್ತಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅವಕ್ಕೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುವುದು, ಹಾಗೂ ವ್ಯಾಪಾರ ಉತ್ಪಾದನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

3 ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾದ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಅಲ್ಲಿಯೇ ಇರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅನುಕೂಲ, ಗೋದಾಮುಗಳ ಸೌಲಭ್ಯ, ಜಿಲ್ಲೆಯ ದವಸಧಾನ್ಯಗಳಿಗೆ ಇತರ ಸಮೀಪದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ತಲುಪಿಸಲು ಇರುವ ಸೌಕರ್ಯ, ಇವುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಸಹಾಯ ನೀಡುವುದು.

4 ಆ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಅಲ್ಲಲ್ಲಿ ಆಧುನಿಕ ರಾಸಾಯನಿಕ ಗೊಬ್ಬರಗಳನ್ನು ಶೇಖರಿಸಿ ಇಡಲು, ಆಧುನಿಕ ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ದೊರಕಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕಾರ್ಯ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು, ಆಧುನಿಕ ಕೃಷಿ ಉಪಕರಣಗಳ ದುರಸ್ತಿಗೆ 'ಸೇವಾ ಕೇಂದ್ರ'ಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಟ್ರಾಕ್ಟರ್ ಮುಂತಾದವು ಸಾಮಾನ್ಯ ರೈತರಿಗೂ ಬಾಡಿಗೆಗೆ ದೊರಕುವಂಥ ಯೋಜನೆಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು.

5 ರೈತರಿಗೆ. ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಾರರಿಗೆ, ಕೋಳಿ ಫಾರಂಗಳಿಗೆ. ಸಣ್ಣಪುಟ್ಟ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲು, ಅವರಿಗೆ ನೆರವಾಗಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಅಲ್ಲಿಯೇ ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ನೇಮಿಸಿ, ತರಬೇತಿ ಕೊಟ್ಟು ಬ್ಯಾಂಕು ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲಗಳು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಕೆಯಾಗುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

6 ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸಹಕಾರಿ ಅಥವಾ ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದಾಗ ಅಗತ್ಯವಾದ ಸಹಾಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.

7 ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿರುವ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ಹಾಗೂ ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಡನೆ ಸಂಬಂಧವಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯ ಬಿದ್ದಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರದವರು ಆ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಂಡ ಇತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಹಕರಿಸುವುದು.

ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಆಯಾ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಿದರೆ, ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ತರದ ಕೆಲಸವೂ ಆ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಆಗದೆ ಉಳಿಯಲಾರದು. ಎಲ್ಲ ಕೆಲಸ

[20ನೇ ಪುಟದ ಮೊದಲ ಅಂಕಣ ನೋಡಿ

ಜಿಲ್ಲೆಗೊಂದು ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು

[ಹಿಂದಿನ ಪುಟದಿಂದ]

ಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧಿಕಾರಿವರ್ಗ ಮಾಡುವುದೆಂದಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅದು ಈ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲೂ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಿ ಅವಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಧನ ಸಹಾಯ, ಸಲಹೆ ನೀಡಿ ಜನತೆಯ ಜೀವನ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಏರಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಸಹಾಯಕವಾಗುವುದು.

ಈ ರೀತಿ ಒಂದು ಜಿಲ್ಲೆಗೆ ಯಾವುದೋ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು ಎಂದು ನೇಮಿಸಿದಾಗ ಆ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಸರ್ವಸ್ವಾಮ್ಯವೂ ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟದ್ದೆಂದೇನೂ ಅಲ್ಲ. ಆ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಮೊದಲು ಇದ್ದ ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳು ಹಾಗೆಯೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಆ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವ ಇತರ ಬ್ಯಾಂಕು ಶಾಖೆಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸಹಕಾರ ಪಡೆದು ಅಥವಾ ಅವಕ್ಕೆ ಸಹಕಾರ ನೀಡಿ ಇಡೀ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕು ನಾಯಕತ್ವ ವಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಜನರ ಸಹಕಾರ

ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಯೋಜನೆ ಫಲಕಾರಿಯಾಗಲು ಜನರ ಸಹಕಾರ ಅಗತ್ಯ. ವಾಣಿಜ್ಯಬ್ಯಾಂಕುಗಳುಹಳ್ಳಿಗಳಿಗೆ ಬಂದಾಗ ಅವುಗಳಿಂದ ಮೊದಲಿನ ರೀತಿಯ ಸೇವೆ ಪಡೆಯಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತೆ ಅವುಗಳೊಡನೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಜನರ ಮೇಲೆ ಇದೆ. ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳುಅವರಿಗೆ ವಹಿಸಿಕೊಟ್ಟಿರುವ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಅಲ್ಲಲ್ಲಿ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಲು, ಪರಿಶೀಲನೆ ನಡೆಸಲು ಕಾರ್ಯ ಕೈಗೊಂಡಿರಬಹುದು. ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರು, ಜಿಲ್ಲಾಧಿಕಾರಿಗಳು, ಸರಕಾರಿ ಕಛೇರಿಗಳವರು, ಸಂಘ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿಗಳು ಎಲ್ಲರೂ ಮುಂದೆ ಬಂದು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಊರಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕು ಬರಲು ಅನುಕೂಲತೆ ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಡಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿಕೊಡಬೇಕು. ಪ್ರಜಾಪ್ರಭುತ್ವದಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರದ ಹೊಣೆಗಿಂತ ಜನರ ಹೊಣೆಯೇ ಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೇನೋ ಹಳ್ಳಿಗೆ ಬರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಸ್ವಾಗತಿಸಲು ಜನರು ಸಿದ್ಧರಾಗಬೇಕು. ★

ಸಾಲಮೇಳ ಏಕೆ? ಹೇಗೆ?

ಸಾಲಮೇಳದ ಬಗ್ಗೆ ವಿಪುಲವಾಗಿ ಟೀಕೆಗಳು ಕೇಳಿಬರುತ್ತಿರುವಂತೆಯೇ ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶಂಸೆಯೂ ಬರುತ್ತಲೇ ಇದೆ. ವ್ಯಾಪಕವಾದ ಬಡತನದ ನಿವಾರಣೆಗೆ ಇದೊಂದು ದಿವ್ಯೌಷದ ಎಂಬುದಾಗಿ ಹೇಳುವವರೂ ಇದ್ದಾರೆ. ಒಂದು ಕೈಗಾರಿಕೆಗೆ ಇಪ್ಪತ್ತು ಮೂವತ್ತು ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿ ಕೊಡುವಲ್ಲಿ ಅದೇ ಹಣವನ್ನು ಐನೂರು ಆರುನೂರು ಜನರಲ್ಲಿ ಹಂಚಿದರೆ ಅದರಿಂದ ದೊರಕುವ ಫಲ ಅಗಾಧ ಎಂಬುದು ಇವರ ವಾದ.

ಈ ಯೋಜನೆಯ ಸಾಫಲ್ಯ ವೈಫಲ್ಯಗಳನ್ನೂ, ಗುಣದೋಷಗಳನ್ನೂ, ಇದನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಗೊಳಿಸಲು ಕ್ರಮಗಳನ್ನೂ ಈ ಲೇಖನದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎಸ್. ಕೈಲಾಸ್
ಮೈಸೂರು ಬ್ಯಾಂಕ್
ಗಂಡಸಿ, ಹಾಸನ ಜಿಲ್ಲೆ

'ಸಾಲಮೇಳ' ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲರನ್ನೂ ಸೆಳೆದಿರುವ, ವಿವಾದಗಳಿಗೆ ಎಡೆಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿರುವ ವಿಷಯ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿರುವ ಬಡತನದ ನಿವಾರಣೆಗೆ, ಉದ್ಯೋಗಕಲ್ಪನೆಗೆ, ಹಣಕಾಸಿನ ಸಹಾಯ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಜನಸಾಮಾನ್ಯರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯ ನೀಡಲು ಸರ್ಕಾರ ಅನೇಕ ಜನೋಪಯೋಗಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸಿ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮತ್ತು ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಹಾಯ ಸಹಕಾರಗಳಿಂದ ಇವನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುತ್ತಿದೆ. ಇಂತಹ ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಎಂದರೆ 'ಸಾಲಮೇಳ'.

ಸ್ವರೂಪ

'ಸಾಲಮೇಳ'ಗಳ ಬಗೆಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಸಾಲಮೇಳ ಭಾಗಶಃ 1982ರಲ್ಲೇ ಭಾರತದ ಅನೇಕ ಕಡೆ ನಡೆದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಮಾಜಿ ಪ್ರಧಾನಿ ಶ್ರೀಮತಿ ಇಂದಿರಾ ಗಾಂಧಿಯವರ ಇಪ್ಪತ್ತು ಅಂಶಗಳ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಸ್ಫೂರ್ತಿಯಿಂದಾಗಿ ಬಡತನ ನಿರ್ಮೂಲನೆಗಾಗಿ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ನಿಯೋಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವಾಗಿ ಸಾಲಮೇಳ ರೂಪುಗೊಂಡು ಸುಮಾರು ನಾಲ್ಕು ಐದು ವರ್ಷಗಳಿಂದಲೂ ನಿಧಾನವಾಗಿ ನಡೆಯುತ್ತಲೇ ಬಂದಿದೆ.

ಪ್ರಸ್ತುತದಲ್ಲಿ ಸಾಲಮೇಳ ಅತ್ಯಂತ ಬಿರುಸಿನಿಂದ ಭಾರತದ ಎಲ್ಲೆಡೆ, ಅದರಲ್ಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ, ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ.

ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮುಖ್ಯವಾದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲೊಂದು. ಸಾಲಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ಜಾಮೀನು, ಸಾಲದ ಬಗ್ಗೆ ಸುರಕ್ಷತೆ ಇವು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಗಮನಿಸುತ್ತಿರುವ, ಸಾಲಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿನ, ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳು. ತನಗೇ ಮೂರು ಹೊತ್ತು ತಿನ್ನಲು ಗತಿಯಿಲ್ಲದ ಬಡ ಭಾರತದ ಪ್ರಜೆ ತನಗಾಗಿ ಯಾರನ್ನು, ಏನನ್ನು ತಾನೇ ಜಾಮೀನನ್ನಾಗಿ ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯ ? ಅದೂ ಅಲ್ಲದೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಾಲಪೂರ್ವ ಷರತ್ತುಗಳೂ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಬಡಜನತೆಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಮೀರುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಸುಲಭ ಷರತ್ತುಳ್ಳ 'ಸಾಲಮೇಳ' ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಅನಿವಾರ್ಯ ಎನಿಸಿದೆ.

ಹಾಗೆಂದ ಮಾತ್ರಕ್ಕೆ ಜಾಮೀನು ಇಲ್ಲದ, ಏನೂ ಗತಿ ಇಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡಿದಲ್ಲಿ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಹೇಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವನೆಂಬುದು ಸಂಶಯದ ವಿಚಾರ. ಆದರೆ ಆ ಸಾಲವನ್ನು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿ, ಲಾಭಗಳಿಸಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವಂತೆ ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶ್ರೇಷ್ಠ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕನಾಗಬಹುದು.

ಹಾಗಾಗಿ 'ಸಾಲಮೇಳ' ಬಡತನ ನಿರ್ಮೂಲನದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ರೂಪಿತವಾದ ಒಂದು ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಎನ್ನುವುದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ.

ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಹಲವು ಸುಲಭ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ನೋಡೋಣ :

1 ಸಾಲದ ಗರಿಷ್ಠಮಿತಿ 5,000 ರೂಪಾಯಿಗಳು,
2 ಜಾಮೀನು ರಹಿತ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆ,
3 ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ ವರ್ಷಗಳ ವಾಸ,
4 ಹಸಿರು ಕಾರ್ಡ್ ಹೊಂದಿರುವ ಬಡಜನತೆಗೆ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ, ಇತ್ಯಾದಿ.

ಸುಮಾರು ಒಂದು ಕಾರ್ಖಾನೆ ಅಥವಾ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಕೈಗಾರಿಕೆಗೆ ನೀಡುವ ಕನಿಷ್ಠ ಇಪ್ಪತ್ತು-ಮೂವತ್ತು ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಸುಮಾರು 500-600 ಬಡಜನರಿಗೆ ಕೇವಲ ಐದು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳಂತೆ ಸಾಲ ನೀಡುವುದರಿಂದ ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಹಾಗೂ ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ, ತನ್ಮೂಲಕ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವುದಿಲ್ಲವೆ ?

'ಸಾಲಮೇಳ'ದ ಕಾರ್ಯಸಫಲತೆ ಮತ್ತು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಅದರ ಉಚ್ಚ ಆದರ್ಶದಷ್ಟೇ ಗುರುತರವಾದದ್ದಾಗಿದೆ. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ರಾಷ್ಟ್ರದ ನಾನಾ ಕಡೆ ಸಾಲಮೇಳಗಳು ನಡೆಯುತ್ತಿವೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಸಾಲ ನೀಡುವಿಕೆ ಹಾಗೂ ಮರುಪಾವತಿಯ ಪೂರ್ಣ ಹೊಣೆಯನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದ್ದು, ಅನೇಕ ವಿಷಯಗಳು ವಿವಾದಕ್ಕೆ ಎಡೆಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿವೆ.

ಈಗ ಈ ವಿಷಯವನ್ನು ಹಲವಾರು ದೃಷ್ಟಿಗಳಿಂದ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅದರ ಯುಕ್ತಾಯುಕ್ತತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಬಹುದು :

1 ಸಾಲಮೇಳ ಸರ್ಕಾರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಹೇಗೆ ? ಅದರ ಉಪಯುಕ್ತತೆ ಹಾಗೂ ಕಷ್ಟನಷ್ಟಗಳೇನು ?
2 ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸಾಲಮೇಳದ ಪ್ರಯೋಜನ ಹಾಗೂ ಕಷ್ಟಗಳು
3 ಫಲಾನುಭವಿಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸಾಲಮೇಳ
4 ಠೇವಣಿದಾರರ ಹಾಗೂ ಇತರರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸಾಲಮೇಳ

ಹೀಗೆ ಈ ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವೇಚಿಸಿದಾಗ ಮಾತ್ರ ಈ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಮುಕ್ತ-ಒಮ್ಮತ ಅಥವಾ ಭಿನ್ನಮತ ಸಾಧ್ಯ ಎನಿಸುತ್ತದೆ.

ಸರ್ಕಾರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ

ಸರ್ಕಾರ ತನ್ನ ಉಳಿವಿಗೆ ಚುನಾವಣಾ ತಂತ್ರವನ್ನಾಗಿ ಸಾಲಮೇಳವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಓಟಿನ ಬೆಲೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಸಾಲಮೇಳ ಜನಪರವಾದ ಒಂದು ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಎನಿಸುತ್ತದೆ. ಜನಪ್ರಿಯತೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದಲೂ ಪ್ರಜಾಸಂಕಷ್ಟ ನಿವಾರಣೆಗಾಗಿ ಸಾಲಮೇಳವನ್ನು ಸರ್ಕಾರ ಸಮರ್ಥಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಜನತೆಯ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ, ರಾಷ್ಟ್ರದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಾಲಮೇಳ ಸರ್ಕಾರದ ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಇನ್ನು ಸರ್ಕಾರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸಾಲಮೇಳದ ಕಷ್ಟಗಳು, ಸಾಲಮೇಳದಿಂದ ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಏನೇನು ತೊಂದರೆಗಳಿವೆ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ವಿವೇಚಿಸಬಯಸುತ್ತೇನೆ.

ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ ಹಾಗೂ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ ಭಿನ್ನ ಪಕ್ಷಗಳಾಗಿದ್ದಾಗ, ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ನಿಯೋಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳಿಂದ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಬೆಂಬಲ ದೊರಕುವುದಿಲ್ಲ. ಅದೇ ರೀತಿ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ನಡೆಸಲ್ಪಡುವ ಸಾಲಮೇಳಗಳಿಗೆ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದ ಬೆಂಬಲ ದೊರೆಯುವುದಿಲ್ಲ.

ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ಸ್ಥಳೀಯ ರಾಜಕಾರಣಿಗಳ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪದಿಂದ ಸರ್ಕಾರದ ಉದಾತ್ತ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಮುಖಕ್ಕೆ ಕಪ್ಪು ಮಸಿ ಬಳಿದಂತಾಗಿದೆ.

ಮೂರನೆಯದಾಗಿ ಹಾಗೂ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸರ್ಕಾರ ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಪೂರ್ಣ ಹೊಣೆಯನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಕೊಡದೆ, ತಾನು ಫಲಾನುಭವಿಗಳ ಗುರುತು ಹಚ್ಚುವಿಕೆ, ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆ ಹಾಗೂ ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾತ್ರ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕರ್ತವ್ಯವೆನ್ನುವಂತೆ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರ ತನ್ನ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತಾನೂ ಜಾರಿಗೊಳಿಸದೆ, ಇನ್ನೊಬ್ಬರ ಹೆಗಲಿಗೆ ಅರ್ಧಂಬರ್ಧ ಹೊರಿಸಿ ತಾನು ಕೇವಲ ಧಣಿಯಾಗಿ, ಆಜ್ಞಾಪ್ರಭುವಾಗಿ ಕುಳಿತಿದೆ. ಇದು 'ಅಟ್ಟಕ್ಕೆ ಹಾರದ ಗುಬ್ಬಿ ಆಕಾಶಕ್ಕೆ ಹಾರೀತೆ' ಎಂಬ ಗಾದೆಯನ್ನು ನೆನಪಿಗೆ ತರುತ್ತದೆ.

ತಾನು ನೀಡಿದ ಹಸಿರು ಕಾರ್ಡ್, ರೇಷನ್‌ಕಾರ್ಡ್‌ನಂತಹ, ತೀರ ಅಭದ್ರವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಅನೀತಿಯುತವಾಗಿ, ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸಿ, ಅದನ್ನೇ ಮುಖ್ಯ ಆಧಾರವನ್ನಾಗಿಸಿಕೊಂಡು ಸಾಲ ನೀಡುವಂತೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಆಜ್ಞೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.ಹೀಗೆಸರ್ಕಾರ ಒಂದೆಡೆ ಜನಪರವಾಗಿಎಂಬಂತೆ ವರ್ತಿಸುತ್ತಾ, ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ ಸುಭದ್ರವಾಗಿರುವ ಸೌಧದ ನಾಶಕ್ಕೆ ಮುಂದಾಗಿರುವುದು ಸರ್ವವಿದಿತ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ

ಇನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸಾಲಮೇಳ ಹೇಗೆ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯೋಣ.

ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಸಾಲಮೇಳ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಸವಾಲೆಂದು ಸ್ವೀಕರಿಸಿ ಸಫಲಗೊಳಿಸುವುದರಿಂದ ಸಾರ್ಥಕ್ಯ ಹೊಂದಬಹುದು.

ಪ್ರಸ್ತುತ ಜನಗಳ ಬಡತನ ನಿರ್ಮೂಲನೆಗಾಗಿ ಸಾಲಮೇಳದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ಜನಗಳ ಆರ್ಥಿಕಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ.

ಮೂರನೆಯದಾಗಿ ಜನಗಳಿಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವಿತರಿಸಿ ಆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕವಾದ ಕೀರ್ತಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಬರುತ್ತದೆ.

ನಾಲ್ಕನೆಯದಾಗಿ ತಮ್ಮ ಸೀಮಿತ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಿ ಜನಗಳ ಹತ್ತಿರಕ್ಕೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡೊಯ್ಯುವಲ್ಲಿ ಸಫಲತೆ ಸಾಧಿಸುತ್ತವೆ. ಜನಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಜ್ಞೆಯೂ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಇಷ್ಟು ಉತ್ತಮ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಿದ್ದರೂ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಸಾಲಮೇಳ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿ ತೋರುತ್ತದೆ. ತನ್ನ ಸೀಮಿತ ಕಾರ್ಯವ್ಯಾಪ್ತಿಯೊಳಗೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಹಳ ಕ್ಲಿಷ್ಟಕರ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ.

ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅತಿ ಹಿರಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಅಥವಾ ರಾಜಕಾರಣಿಗಳ ಪ್ರಭಾವಗಳಿಂದ, ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಕಾಲಾವಕಾಶವಿಲ್ಲದ ತರಾತುರಿಯ ಸಾಲಮೇಳ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಯಾರೂ ಈ ಬಗ್ಗೆ ತಮ್ಮ ನಿಲುವುಗಳನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲು ಹಿಂದೆಗೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ದೋಷಗಳು

ಈಗ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲಮೇಳ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಿಂದಾಗಿ ಅನುಭವಿಸಬಹುದಾದ ಕಷ್ಟಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೋಡೋಣ. ಕಷ್ಟಗಳೇನೋ ಅಮಿತವಾಗಿವೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದವುಗಳೆಂದರೆ :

ತಮ್ಮ ಸೀಮಿತ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಚೊಕ್ಕವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಇಂತಹ (ಸಾಲಮೇಳ) ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನ ಅಥವಾ ಕೆಲಸದ ಹೊರೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ, ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಕೆಲಸ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಸುಕತೆಯನ್ನು ತೋರುವುದಿಲ್ಲ.

ರಾಜಕೀಯ ಪ್ರಭಾವ, ಸ್ಥಳೀಯ ಪುಢಾರಿ ಅಥವಾ ಮರಿಪುಢಾರಿ ಸಾಲದ ಅರ್ಜಿಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ತೋರಿಸುವ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಉಸಿರು ಕಟ್ಟಿಸುವ ವಾತಾವರಣ ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಇನ್ನು ರಾಜ್ಯ, ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದ ಹಲಕೆಲ ಮಂತ್ರಿಗಳು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಇಷ್ಟಾದರೂ ಮಾಡಿವೆಯಲ್ಲ ಎಂದು ಸಹಾನುಭೂತಿಯನ್ನೂ ತೋರದೆ, ಮನಬಂದಂತೆ ಟೀಕಿಸುವ ಪರಿಯನ್ನು ಇಂದಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಾಣುತ್ತೇವೆ.

ಅಯೋಗ್ಯರಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡಿದಾಗ, ಸಾಲ ವಸೂಲಾತಿ ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರಶ್ನಾರ್ಹವಾದುದು. ಇದನ್ನು ಒಂದು ರೀತಿಯ ಅರೆಬರೆ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವಾಗಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ವಹಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ,

ಫಲಾನುಭವಿಗಳನ್ನು ಮನಬಂದಂತೆ ಆರಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಅರ್ಜಿಗಳನ್ನು ಸರ್ಕಾರವೇ ನೀಡಿ ಕಳಿಸಿದಾಗ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕು ಆ ಅರ್ಜಿಗಳು ತಿರಸ್ಕಾರ ಯೋಗ್ಯವೆನಿಸಿದರೂ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸಂದಿಗ್ಧತೆಗೆ ಒಳಗಾಗಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕಾಲಾವಧಿ ಕಡಿಮೆ, ಹಾಗೂ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ದಿನಗಳಂದು ಸಾಲಮೇಳಗಳು ಸರಿಯಾಗಿ ನಡೆಯದಿರುವುದು, ರಾಜಕೀಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವೆಂಬಂತೆ ಭಾವಿಸಿ ಜನಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೇಲೆ ದುರಭಿಪ್ರಾಯ ಬರುವಂತೆ ಭಾಷಣ ಮಾಡುವುದು, ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹಿರಿ ಕಿರಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ಒತ್ತಡದಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕಿಸುವುದು. ಹೀಗೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಸಾಲಮೇಳ 'ಶೂಲಮೇಳ'ವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿದೆ.

ಠೇವಣಿದಾರರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ

ಠೇವಣಿದಾರರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದಲೂ ಸಾಲಮೇಳದ ಸ್ಥೂಲ ಪರಿಶೀಲನೆ ಅವಶ್ಯ. ಠೇವಣಿದಾರರು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹೀಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾ ಹೋಗುವುದನ್ನು ಕಂಡು ತಮ್ಮ ಠೇವಣಿಗಳ ಭದ್ರತೆ ಬಗ್ಗೆ ಇಲ್ಲದ ಆತಂಕಪಡುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಠೇವಣಿ ಇಡುವ ತಮ್ಮ ಹೆಜ್ಜೆಯನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

'ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲಾಗದ ಸಾಲ' ಎಂಬ ಭಾವನೆ ಸಾಲಮೇಳದ ಬಗ್ಗೆ ಜನಗಳಿಗೆ ಇರುವಾಗ, ಠೇವಣಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಠೇವಣಿಯ ಸುರಕ್ಷತೆ ಬಗ್ಗೆ ಆತಂಕ ಹೊಂದುತ್ತಾರೆ. ಯಾರು ಎಷ್ಟೇ ಸಮಜಾಯಿಸಿ ನೀಡಿದರೂ ಅವರು ಸಮಾಧಾನ ಹೊಂದಲಾರರು. ಹೀಗೆ ಠೇವಣಿದಾರರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸಾಲಮೇಳ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಅನುಪಯೋಗಿ ಹಾಗೂ 'ಠೇವಣಿ ನಷ್ಟ' ಕಾರ್ಯವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಸಾಲಮೇಳ ಒಂದಿಲ್ಲೊಂದು ಅಡಚಣೆ, ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ತಾಂತ್ರಿಕವಾಗಿ, ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಎದುರಿಸಲೇಬೇಕಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆ ಉಂಟಾಗಿದೆ.

ಯಶಸ್ವಿಗೊಳಿಸುವುದು ಹೇಗೆ ?

ಸಾಲಮೇಳದ ಯಶಸ್ಸಿಗಾಗಿ ಈ ಮುಂದಿನ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಮಂಡಿಸಬಹುದು :

1 ಸಾಲಮೇಳದ ಪೂರ್ಣ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ವಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು. ಫಲಾನುಭವಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದರಿಂದ ಹಿಡಿದು ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿಯ ವರೆಗೆ ಪೂರ್ಣ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ನೀಡಬೇಕು.

2 ರಾಜಕಾರಣಿಗಳ ಹಸ್ತದಿಂದ ಮುಕ್ತಗೊಂಡ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವಾಗಿ ಸಾಲಮೇಳ ಇರಬೇಕು. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಗಳು ರಾಜಕೀಯದಿಂದ ಕೂಡಿದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಬಹಿಷ್ಕರಿಸುವ ಧೀರ ಹಾಗೂ ದೃಢ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು.

3 ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಕಾರ್ಯಯೋಜನೆ ಸ್ವಾಗತಾರ್ಹ. ಪ್ರತಿ 500 ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಒಬ್ಬ ಅಧಿಕಾರಿ. ಅದರ (ಆ ಎಲ್ಲಾ ಸಾಲಗಳ) ಪೂರ್ಣ ಜವಾಬ್ದಾರಿ . ಮರುಪಾವತಿ ಅವನ ಹೊಣೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

4 ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮಗೆ ಅನುಕೂಲವಾದಾಗ ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಅಥವಾ ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಅಥವಾ ಎರಡು ಬಾರಿ ಸಾಲಮೇಳಗಳನ್ನು ನಡೆಸಿ, ಆಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು. ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಅಗ್ರ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಾರ್ಯ ಬಹಳ ಗುರುತರವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

5 ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯವ್ಯಾಪ್ತಿಯೊಳಗೆ ನಿರಂತರ ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿ ಸಾಲಮೇಳವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಅದು ದಿನನಿತ್ಯದ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಹೊರೆ ಎನಿಸದು.

ಹೀಗೆ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಸಲಹೆಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ದೃಢ ಹಾಗೂ ಯುಕ್ತ ನಿಲುವಿನಿಂದ ಸಾಲಮೇಳಗಳನ್ನು ನಿಜಕ್ಕೂ ನ್ಯಾಯಯುಕ್ತ, ಆಡಂಬರರಹಿತ ಹಾಗೂ ರಾಜಕೀಯರಹಿತ ಮೇಳವನ್ನಾಗಿಸಿ— ರಾಷ್ಟ್ರದ ಸೇವೆಯಲ್ಲಿ,ಏಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಬಹುಮುಖ್ಯ ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ★

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೃಷಿ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು

ಗ್ರಾಮ ಭಾರತದ ಸರ್ವಾಂಗೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವು ನೀಡುತ್ತಿರುವ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಧನಪೋಷಣೆ ನೀಡುವುದೇ ಅಲ್ಲದೆ ಈ ಉದ್ದೇಶ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಸಫಲವಾಗುವಂತೆ ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ಯತ್ನ ನಡಸುತ್ತಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೃಷಿ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸ್ಥೂಲ ಪರಿಚಯ.

ಬಿ. ಎಂ. ಆಚಾರ್
ಅಧಿಕಾರಿ, ವಿಭಾಗೀಯ ಕಛೇರಿ
ಸಿಂಡಿಕೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಮೈಸೂರು 570 024

ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಇತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು 20ನೆಯ ಶತಮಾನದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ಜನರ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಗತಿ, ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶ ಹಾಗೂ ಎಲ್ಲ ತರಹದ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಿಭಾಜ್ಯ ಅಂಗಗಳಾಗಿವೆ. ಇವುಗಳ ಪೈಕಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಪಾತ್ರ ಹಿರಿದು. ಇವು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಠೇವಣಿಯನ್ನು ಬಡ್ಡಿ ಸಹಿತ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಬೇಕು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಠೇವಣಿ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲ ರೂಪವಾಗಿ ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ಅದರಿಂದ ಬರುವ ಮರುಪಾವತಿ ಹಾಗೂ ಬಡ್ಡಿ ಹಣವನ್ನು ಠೇವಣಿದಾರರಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ತಮ್ಮ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಖರ್ಚನ್ನು ತುಂಬಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಹಣವನ್ನು ಸಾಲ ರೂಪದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಮನಬಂದಂತೆ ಕೊಡುವ ಹಾಗಿಲ್ಲ. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆದೇಶಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಶೇಕಡ 35ರಿಂದ 45ರವರೆಗಿನ ಹಣವನ್ನು ಕಾನೂನಿನ ರೀತ್ಯ ನಗದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ವಿನಿಯೋಗಿಸಬೇಕು. ಉಳಿದ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲ ಕೊಡುವಾಗಲೂ ಶೇಕಡ 40ರಷ್ಟನ್ನು ಆದ್ಯತಾ ವಲಯಕ್ಕೆ ಕೊಡಬೇಕು. ಉಳಿದ ಕೇವಲ ಶೇಕಡ 15ರಿಂದ 25ರ ತನಕ

ಮುಂದಿನ ಪುಟ ನೋಡಿ]

[ಹಿಂದಿನ ಪುಟದಿಂದ]

ಮಾತ್ರ ಇತರರಿಗೆ ಸಾಲ ಕೊಡಬಹುದು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಬರುವ ಲಾಭ ಕಡಿಮೆ. ಕೊಟ್ಟ ಹಣ ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮರಳಿ ಬಾರದೆ ಇರಬಹುದು ಅಥವಾ ತಡವಾಗಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಪುನಃ ಸಾಲ ಕೊಡಲಾಗದೆ ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ಥಗಿತಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಿತಿ ಏರುಪೇರಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಲು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ 1970ರಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನೆರವಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ವಿಮರ್ಶಿಸಲು ಒಂದು ಸಮಿತಿಯನ್ನು ಬಿ. ಶಿವರಾಮ್ ಅವರ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ ನೇಮಕ ಮಾಡಿತು. ಈ ಸಮಿತಿಯ ವಿಚಾರವನ್ನು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿ 'ಕೃಷಿ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅವಶ್ಯಕ' ಎಂದು ಒತ್ತಿ ಹೇಳಿತು. ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ ಜುಲೈ 1982ರಲ್ಲಿ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೃಷಿ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು (Nabard) ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ತಂದಿತು.

ಈ ಮೊದಲೇ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದ ಕೃಷಿ ಸಾಲದ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಿತು. ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಧನಪೋಷಣ ನಿಗಮ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಎಲ್ಲ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ವಿಲೀನಗೊಳಿಸಿ ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ವಿಸ್ತಾರಗೊಳಿಸಿತು.

ಬ್ಯಾಂಕಿನ ರಚನೆ

ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ನಿರ್ವಾಹಕ ನಿರ್ದೇಶಕರನ್ನು ಹಾಗೂ ಹದಿಮೂರು ಜನ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಂಡಲಿಯನ್ನು ನಾಮಕರಣ ಮಾಡಿದೆ. ಈ ಮಂಡಲಿಯಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರು ಗ್ರಾಮೀಣ ಆರ್ಥಿಕ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ಗುಡಿಕೈಗಾರಿಕಾ ತಂತ್ರ ಪರಿಣತರಿರುತ್ತಾರೆ. ಮೂವರು ನಿರ್ವಾಹಕರು ಸಹಕಾರ ಹಾಗೂ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಪರಿಣತಿ ಉಳ್ಳವರು. ಇನ್ನು ಮೂವರು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು, ಇಬ್ಬರು ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು. ಅಲ್ಲದೆ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಒಂದು ಸಲಹಾ ಮಂಡಲಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ನಿರ್ದೇಶಕರೂ ಅಲ್ಲದೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗಿನಲ್ಲಿ ಪರಿಣತರಾದ ಕೆಲವು ಅಧಿಕಾರಿಗಳೂ ಇದ್ದು, ಯುಕ್ತ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಒಟ್ಟು ಬಂಡವಾಳದಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 50ರಷ್ಟನ್ನು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕೂ ಉಳಿದ ಶೇ. 50ನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರವೂ ಒದಗಿಸಿವೆ. ಬಂಡವಾಳ ಸಾಲದಿದ್ದರೆ ಈ ಬ್ಯಾಂಕು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಹಣ ಪಡೆಯುವುದಲ್ಲದೆ ವಿಶ್ವ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಹಾಗೂ ವಿವಿಧ ಏಕಪಕ್ಷೀಯ, ದ್ವಿಪಕ್ಷೀಯ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಅಥವಾ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಗ್ರಾಮೀಣ ಸಾಲಗಳ ಸಂಚಿತಿಗಳಿಂದ ಹಣ ಪಡೆದು ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ವರೂಪ

ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕೇಂದ್ರ ಕಛೇರಿಯೂ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೂ ಸಹಕಾರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕೇಂದ್ರೀಯ ಕಛೇರಿಗಳೂ ಈ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಸಹಾಯ ಬಯಸುವ ಯಾವುದೇ ಅಧಿಕೃತ ಸಂಸ್ಥೆಯೂ ತಮ್ಮ ಖಾತೆ ತೆರೆಯಬೇಕು. ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಾವು ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲದಲ್ಲಿ ಶೇ. 60ರಿಂದ 100ರ ಮರುಹಣಕಾಸು ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು ಪುನಃ ಹಣವನ್ನು ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಚಲಾವಣೆ ಮಾಡಿ ತಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ಮುಗ್ಗಟ್ಟು ನಿವಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ನಿಯಮ, ಕಾರ್ಯವ್ಯಾಪ್ತಿ

ಈ ಮುಂಚೆ ಕೃಷಿ ಮರುಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ ಬರೀ ಕೃಷಿ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಮೀಸಲಾಗಿತ್ತು. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವ್ಯವಹಾರ ಈ ಮುಂದಿನಂತೆ ವಿಸ್ತಾರಗೊಂಡಿದೆ :

1 ರಾಜ್ಯ ಸಹಕಾರಬ್ಯಾಂಕು, ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕು, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಹಾಗೂ ಯಾವುವೇ ಅಧಿಕೃತ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಲವನ್ನು ಕೆಳಗಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದರೆ ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಮರುಪಾವತಿ ಸಹಾಯ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ: i ವ್ಯವಸಾಯಕ್ಕೆ ಹಾಗೂ ಕೃಷಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲಕ್ಕೆ, ii ವ್ಯವಸಾಯ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಹಾಗೂ ಅದರ ವಿಸ್ತರಣೆಗೆ ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲಕ್ಕೆ. iii ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಸಾಯದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ಅದರ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ನೀಡಿದ ಸಾಲಕ್ಕೆ, iv ಪ್ರಮಾಣಿತ ವ್ಯವಸಾಯದ ವ್ಯವಹಾರ ಹಾಗೂ ವಾಣಿಜ್ಯ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲಕ್ಕೆ. v ಗ್ರಾಮೀಣ ಗುಡಿಕೈಗಾರಿಕೆಗೆ, ಸಣ್ಣ ಕೈಗಾರಿಕೆಗೆ, ಕರಕುಶಲ ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ ಕೊಟ್ಟ ಸಾಲಕ್ಕೆ

2 ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕು ಯಾವುದೇ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಕಾರ್ಯದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಬರುವ ಸರಕುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಅಥವಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಯೋಜನೆಗೆ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಕೊಡಿಗೆಗೆ, ಗುಡಿಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕುವುದಕ್ಕೆ ಮರುಹಣಕಾಸು ಸೌಲಭ್ಯ (refinence assistan).

3 ಬರ, ನೆರೆಹಾವಳಿ, ಯುದ್ಧ ಮುಂತಾದ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಹಾನಿಗೆ ಉಂಟಾದಾಗ. ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಿಂದ ಮಧ್ಯಮಾವಧಿಗೆ, ಮಧ್ಯಮಾವಧಿಯಿಂದ ದೀರ್ಘಾವಧಿಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪರಿವರ್ತಿಸಿದಾಗ ಉಂಟಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ತೊಂದರೆಗೆ ಒಳಗಾದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಮರುಹಣಕಾಸು ಸೌಲಭ್ಯ ಸಿಗುತ್ತದೆ.

4 ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಾರ್ಯವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಬರುವ ಎಲ್ಲ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು 18 ತಿಂಗಳ ಒಳಗಾಗಿ ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಸಾಲವನ್ನು, 18 ತಿಂಗಳಿಗಿಂತ ಮೇಲೆ 7 ವರ್ಷಗಳಿಗೆ ಮಧ್ಯಮಾವಧಿ ಸಾಲವನ್ನು, 7 ವರ್ಷದಿಂದ 25 ವರ್ಷಗಳ ವರೆಗಿನ ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲವನ್ನು ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತದೆ.

5 ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ, ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಬಂಡವಾಳ ಅಥವಾ ಪ್ರತಿಭೂತಿಗಳಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಹೂಡುವ ಹಣಕ್ಕೆ ಮರುಹಣಕಾಸು ಸೌಲಭ್ಯ ಇದೆ.

6 ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕು ಹಾಗೂ ಸಹಕಾರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಆಗತ್ಯವಾದ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ಅಂಕಿ-ಅಂಶಗಳನ್ನು ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಲ್ಲದೆ ಅವುಗಳ ತಪಾಸಣೆ ಮಾಡಲೂ ಈ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಅಧಿಕಾರವಿದೆ.

7 ಯಾವುದೇ ಸಹಕಾರಿ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಶಾಖೆಯನ್ನು ತೆರೆಯಲು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅನುಮತಿ ಪಡೆಯಲು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮುಖಾಂತರ ಅದರ ಶಿಫಾರಸಿನೊಂದಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಬೇಕೆಂಬ ನಿಯಮ ಇದೆ.

8 ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕು ತನ್ನದೇ ಆದ ಸಂಶೋಧನ ಕೇಂದ್ರ ಹಾಗೂ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ತರಬೇತಿ ಕೇಂದ್ರ ಹೊಂದಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೂ ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೂ ತರಬೇತಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಈ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬ್ಯಾಂಕು ಎಲ್ಲ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಒಂದು ವರಪ್ರದಾನವಾಗಿದೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಸರ್ವತೋಮುಖವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸಿ, ದೇಶವನ್ನು ಸಾಮಾಜಿಕ ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಬಲಪಡಿಸುತ್ತಿದೆ. ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಮುಗ್ಗಟ್ಟಿಗೆ ಬೀಳಬಾರದು ಎಂಬುದೇ ಈ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉದ್ದೇಶ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಶೇಕಡ 35ರಿಂದ 65ರ ವರೆಗೆ ತಮ್ಮ ಸಾಲಗಾರರಿಂದ ಹಣದ ಮರುಪಾವತಿ ಆಗಿರಲೇಬೇಕು ಎಂಬ ನಿಯಮ ಹಾಕಿದೆ. ಇದರಿಂದ ಉಭಯತಾಪಿ ಅನುಕೂಲವಾಗಿದೆ. ಈ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಕಟಬಾಕಿಯ ಮೊತ್ತ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲಿ ಇದರಿಂದ ಒಂದು ಅಪೂರ್ವ ಕ್ರಾಂತಿ ಆಗುತ್ತಿದೆ. ★

ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ: ಬ್ಯಾಂಕರರ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ

ಬ್ಯಾಂಕರನಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕನೇ ಮುಖ್ಯ. ಗ್ರಾಹಕ ನಿಷ್ಠೆಯೇ ಬ್ಯಾಂಕರನ ಸಕಲ ಪುರುಷಾರ್ಥ. ಹೀಗೆನ್ನುತ್ತಾರೆ ಲೇಖಕರು. 'ಗ್ರಾಹಕ ತೃಪ್ತಿ ಸೂತ್ರ'ಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಓದಿ.

ಚ. ಪ. ಕನಕದುರ್ಗ
ಸಿಂಡಿಕೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್
ವಿಭಾಗೀಯ ಕಾರ್ಯಾಲಯ
ಮೈಸೂರು 570 004

ಯಾವುದೇ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಬಹಳ ಹೆಚ್ಚಿನದು. ನಾವು ವಿಕಾಸದ ವರ್ತಮಾನಗತಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಂಡು ಬರುವುದಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಜೊತೆಜೊತೆಗೆ ವಿಕಾಸದ ಗತಿಯನ್ನು ಶೀಘ್ರಗೊಳಿಸಲೂಬೇಕಾಗಿದೆ. ಈ ರೀತಿ ಮಾಡುವುದರಿಂದಲೇ ನಾವು ನಮ್ಮ ಗುರಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಎರಡು ಮಾತಿಲ್ಲ. ವಿನಮ್ರತೆ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ದಕ್ಷತೆ ಹಾಗೂ ಶೀಘ್ರ ಸೇವೆಯಿಂದಲೇ ನಾವು ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪ್ರಸನ್ನಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಅವರ ಪ್ರಸನ್ನತೆಯಲ್ಲಿಯೇ ನಮ್ಮ ವಿಕಾಸವೂ ಅಡಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಡುವೆ ಸುಮಧುರ ಸಂಬಂಧ ಎಂದೆಂದಿಗೂ ಉಳಿಯಲು ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯ.

ಒಳ್ಳೆಯ ಸಂಬಂಧಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ

1 ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯೂ ನಮ್ಮ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣ ವ್ಯಕ್ತಿಯೇ. ಅದರಲ್ಲೂ ಗ್ರಾಹಕ. ಯಾಕೆಂದರೆ ಅವನಿಗೆ ಗೊತ್ತು, ಆತ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಬಿಂದುವೆಂದು. ಗ್ರಾಹಕ ನಮ್ಮನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿಲ್ಲ. ನಮಗೆ ಆತನ ಆಸರೆ ಅಗತ್ಯ. ಅವನ ಮಹತ್ವವನ್ನು ನಾವು ಸ್ವೀಕಾರ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕನ ಕೆಲಸವನ್ನು ನಾವು ತತ್‌ಕ್ಷಣ ಮಾಡಿಕೊಡಬೇಕು—ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಕಾರ್ಯವನ್ನಾದರೂ ಬದಿಗೊತ್ತಿ ಸಹ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಆತನ ಕೆಲಸಗಳು ನಮ್ಮ ಕೈಯಿಂದ ಜಾರಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

2 ಗ್ರಾಹಕ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಎಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಸಂತುಷ್ಟನಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲವೋ ಅಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ನಮ್ಮ ಸೇವೆ ಶೀಘ್ರ ಹಾಗೂ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ತನ್ನ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರವನ್ನು ಬೇಗನೆ ಹಾಗೂ ವಿನಮ್ರತೆಯಿಂದ ಪಡೆದ ಮೇಲೆ ಆತ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಡೆಗೆ ಆಕರ್ಷಿತನಾಗುತ್ತಾನೆ. ನಾವು ಅವನ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಸರಿಯಾದ ಹಾಗೂ ಶೀಘ್ರವಾದ ಸಮಾಧಾನ ನೀಡಬೇಕು.

3 ನಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ ಒಂದು ವೇಳೆ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಸಹಾಯಕವಾಗಿರದಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ನಮ್ಮ ನಡೆವಳಿಕೆ ಆತನ ಬಗ್ಗೆ ನಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿದ್ದರೆ, ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾಗಿ ಅವನಲ್ಲಿ ಅಸಂತೋಷ ಹುಟ್ಟಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕ ಬಯಸುವುದೇನೆಂದರೆ, ನಾವು ಅವನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಅವನಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡಬೇಕು. ಅವನ ಎಲ್ಲಾ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ಸಮಾಧಾನವಿಲ್ಲದಿರಬಹುದು. ಇಂಥ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ನಾವು ನಮ್ಮ ಅನ್ಯ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳೊಂದಿಗೆ—ಯಾರು ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ವಿಷಯ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ್ದಾರೋ ಅವರೊಂದಿಗೆ—ಗ್ರಾಹಕನ ಭೇಟಿ ಮಾಡಿಸಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಆತನ ಕಾರ್ಯ ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳುವುದು.

4 ಮಹಿಳಾ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ನಮ್ಮ ನಡೆವಳಿಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಾಧಾನಕರವಾಗಿ ಹಾಗೂ ಸಹಾಯತೆಯಿಂದಿರಬೇಕು. ನಮ್ಮ ಶಿಷ್ಟ ಹಾಗೂ ವಿನಮ್ರ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೂಲಕವೇ ನಾವು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮ್ಮುಖದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸರಿಯಾದ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯ.

5 ಪ್ರವಾಸಿ ಅಥವಾ ವಿದೇಶಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶೇಷವಾದ ಗಮನ ಕೊಡುವ ಆವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ. ವಿದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಜನರು ತುಂಬ ಒಳ್ಳೆಯ ಸೇವೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಬಲ್ಲರು. ಅಂದರೆ ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾಗಿಯೇ ಅವರು ನಮ್ಮಲ್ಲಿಯೂ ಅದೇ ಮನೋಭಾವದ ಸೇವೆಯನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ.

6 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣ ವ್ಯಕ್ತಿ ಗ್ರಾಹಕನೇ ಆಗಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಸ್ವತಃ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಬರಬಹುದು. ಇಲ್ಲವೇ ತನ್ನ ಆದೇಶವನ್ನು ಪತ್ರ ಅಥವಾ ದೂರವಾಣಿಯ ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸಬಹುದು, ಯಾವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿಯೂ ಆತನ ಇಚ್ಛೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕು. ಇದು ನಮ್ಮ ಪರಮ ಕರ್ತವ್ಯ. ನಾವು ಆತನ ಸೇವೆ ಮಾಡಿದ್ದಕ್ಕೆ ಆತ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಕೃತಜ್ಞನಾಗಿರಬೇಕಿಲ್ಲ, ನಾವೇ ಆತನಿಗೆ ಕೃತಜ್ಞರಾಗಿರಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಅವನು ಸೇವೆ ಮಾಡಲು ನಮಗೆ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಡುತ್ತಿದ್ದಾನೆ.

ಗ್ರಾಹಕನೊಡನೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಂಡು ಬರಲು ಕೆಲವು ಸೂತ್ರಗಳಿವು:

1 ಯಾವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೇ ಆಗಲಿ ನಾವು ಯಾವುದೇ ಗ್ರಾಹಕನ ಭೇಟಿಯಾದಾಗ ನಮ್ಮ ಮುಂದೆ ಹೊಸ ಅವಕಾಶ ಒದಗಿಬರುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಅವಸರದಲ್ಲಿ ನಾವು ನಮ್ಮ ಮಧುರ ಹಾಗೂ ಸರಳ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ನಮ್ಮ ಹಾಗೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮಿತ್ರತ್ವವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕು. ಈ ಸಂದರ್ಭದ ಮೂಲಕ ನಾವು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸರಿಯಾದ ಪೂರ್ಣ ಪ್ರತಿಬಿಂಬವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕನ ಸಮಕ್ಷಮದಲ್ಲಿಡಬೇಕು ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಾವು ಸಿದ್ಧಮಾಡಿ ತೋರಿಸಬೇಕಾದ್ದೇನೆಂದರೆ ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆ ಮಾತಿನಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರವೇ ಅಲ್ಲದೆ ಕಾರ್ಯತಃ ಕೂಡ ದಕ್ಷತೆಯಾಗಿ ಸೇವೆ ನೀಡಲು ಸಮರ್ಥವಾಗಿದೆ ಅವನು ನಮ್ಮನ್ನು ಮಿತ್ರನೆಂದು ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ವಿಶ್ವಾಸವಿಡಲಿ. ಅವನು ನಮ್ಮ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ವಿಘ್ನವನ್ನುಂಟುಮಾಡಲೆಂದು ಬಂದಿರುವನೆಂದು ನಾವು ಭಾವಿಸಬಾರದು. ಆ ಭಾವನೆ ಅವನಿಗೆ ಬರಬಾರದು. ಗ್ರಾಹಕ ನಮ್ಮ ಕೆಲಸ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ತೊಂದರೆಯನ್ನೊಡ್ಡುತ್ತಿಲ್ಲ, ನಮ್ಮ ಕಾರ್ಯದ ಆಧಾರ ಹಾಗೂ ಉದ್ದೇಶವೇ ಆತ ಎಂಬುದನ್ನು ಮನಗಾಣಬೇಕು.

2 ಗ್ರಾಹಕರು ಪ್ರಾಯಶಃ ಬ್ಯಾಂಕು ತೆರೆಯುವ ಸಮಯದಿಂದ ಮುಚ್ಚುವ ಸಮಯದವರೆಗೆ ಬರುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ. ಒಮ್ಮೆ ಬೇಗನೆ ಅಥವಾ ಒಮ್ಮೆ ನಿಧಾನವಾಗಿ ಬರುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯುಂಟು. ನಾವು ಸರಿಯಾದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳೊಂದಿಗೆ (ಖಾತೆ ಪುಸ್ತಕ, ಮೊಹರು, ಲೇಖನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಬಿಲ್ಲೆ ಇತ್ಯಾದಿ) ನಮ್ಮ ಸ್ಥಳವನ್ನು ತಲುಪಬೇಕು, ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಯಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮುಂಗಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿರಬೇಕು. ಯಾರಾದರೂ ಗ್ರಾಹಕ ಬಂದರೆ ನಾವು ಅವನನ್ನು ಯಥೋಚಿತವಾಗಿ ಸ್ವಾಗತ ಮಾಡಲು ಸಿದ್ಧರಿರಬೇಕು.

3 ನಮ್ಮ ತಲೆಯನ್ನು ಮೇಲಕ್ಕೆತ್ತಿ ನೋಡಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಅನುಭವವಾಗುವುದೇನೆಂದರೆ—ನಾವು ನಮ್ಮ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಗ್ನರಾಗಿದ್ದರೂ

ಗ್ರಾಹಕನಿಗೋಸ್ಕರ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಬಿಡಲು ತಯಾರಾಗಿದ್ದೇವೆ ಎಂದು ; ಆತನ ಕಾರ್ಯದಿಂದ ನಮಗೆ ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಲಾಭವಾಗುತ್ತಿದೆಯೆಂದಲ್ಲ, ಅದರ ಬದಲು ಆತನ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಆಸಕ್ತಿಯಿದೆಯೆಂದು ಅವನಿಗೆ ಸ್ವಾಗತ ಕೋರಿ. ಸಾಧ್ಯವಾದ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಆತನ ಹೆಸರನ್ನು ಜ್ಞಾಪಕದಲ್ಲಿಡಬೇಕು. ಒಂದು ಮಧುರ ಮೈತ್ರಿಯ ಸೂತ್ರಧಾರರು ನಾವು—ಒಂದು ವೇಳೆ ನಾವು ಮಾತನ್ನು 'ಶ್ರೀ……ಅವರೆ,……ನಮಸ್ಕಾರ' ಎಂದು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರೆ!

4 ಒಂದು ವೇಳೆ ನಾವು ಯಾವುದೋ ಆವಶ್ಯಕವಾದ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಮುಳುಗಿದ್ದಾಗ ಗ್ರಾಹಕನಲ್ಲಿ ಕ್ಷಮೆ ಕೋರಿ ಬೇಗನೆ ಆ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮುಗಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಕಡೆಗೆ ಬರುವುದು ಉತ್ತಮ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಮೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ಉನ್ನತಿಯಲ್ಲಿಯೇ ನಮ್ಮೆಲ್ಲರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪ್ರಸನ್ನತೆ ಹಾಗೂ ಸಫಲತೆ ಅಡಗಿರುವುದು. ನಮ್ಮೆಲ್ಲರ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಏನೆಂದರೆ, ನಾವು ಶಿಷ್ಟತೆಯ, ನಮ್ರತೆಯ ಹಾಗೂ ದಕ್ಷತೆಯ ಒಂದು ಒಳ್ಳೆಯ ನಿದರ್ಶನವಾಗಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಸಂತೋಷ ಸಿಗುವುದಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ, ಬೇರೆ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೂ ಪ್ರೇರಣೆ ಪ್ರಾಪ್ತವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳ ಭಾವನೆಯೂ ವಿಕಾಸವಾಗುವುದು. ಇದರೊಂದಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕು ಕೂಡ.

ಸೇವೆಯ ರೀತಿ ನೀತಿ

1 ಗ್ರಾಹಕ ನಮ್ಮ ಬಳಿಗೆ ತನ್ನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಬರುತ್ತಾನೆ. ನಮ್ಮ ಕರ್ತವ್ಯವೇನೆಂದರೆ ನಾವು ಅವನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಒಂದು ಒಳ್ಳೆಯ ರೀತಿಯಿಂದ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಅವನಿಗೂ ಲಾಭವಾಗಬೇಕು, ಜೊತೆಗೆ ನಮಗೂ (ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ).

2 ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಪೂರ್ಣಮಾಡುವುದೆಂದರೆ ಬೇಗನೆ ಹಾಗೂ ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ತಪ್ಪಿಲ್ಲದೆ ಮಾಡುವುದು. ನಾವು ಗ್ರಾಹಕನ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಶೀಘ್ರಗತಿಯಲ್ಲಿ, ಆಸಕ್ತಿಯಿಂದ, ಸರಿಯಾದ ಹಾಗೂ ಪ್ರಸನ್ನತೆಯಿಂದ ಮಾಡಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕನೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಭೇಟಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪಾರಿಭಾಷಿಕ ಶಬ್ದಪ್ರಯೋಗ ಮಾಡಬಾರದು. ಯಾಕೆಂದರೆ ನಮ್ಮ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಈ ಶಬ್ದಗಳ ಪರಿಚಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ ಹಾಗೂ ಅವರಲ್ಲಿ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಹೀನತೆಯ ಭಾವನೆ ಹುಟ್ಟಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯುಂಟು. ಗ್ರಾಹಕನ ಮನಸ್ಸಿಗೆ ನೋವಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯೂ ಉಂಟು. ಈ ರೀತಿ ಆಗಲು ಬಿಡಬಾರದು.

3 ಗ್ರಾಹಕನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸುವಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ತೊಂದರೆಗಳಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯುಂಟು. ಆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ವಿಚಾರ ಮಾಡಿ ನಾವು ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಸಲಹೆನೀಡಬೇಕು. ಯಾವುದು ಆತನಿಗೆ ಲಾಭದಾಯಕವಾಗುವುವೋ ಅದನ್ನು ಹೇಳಬೇಕು. ನಾವು ಆತನನ್ನು ತಪ್ಪು ದಾರಿಗೆಳೆಯಬಾರದು. ಆತನ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಉತ್ತರಿಸುವಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಅಸಮರ್ಥತೆಯನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸಬಾರದು. ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾತೆಂದರೆ, ಆತನೊಂದಿಗೆ ಎಂದಿಗೂ ಆದೇಶಾತ್ಮಕವಾದ ಸ್ವರದಲ್ಲಿ ಮಾತನಾಡಬಾರದು. ಆತನಿಗೆಂದೂ ಈ ಭಾವನೆ ಬರದಿರಲು ಆಸ್ಪದ ಕೊಡಬೇಕು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಕೆಲವು ತೊಂದರೆಗಳಿದ್ದರೆ, ಆತನ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಪ್ರಣಾಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕೆಲವು ವಿಶೇಷಗಳಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಚತುರತೆಯಿಂದ, ನಮ್ರತೆಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು ಹಾಗೂ ಕೆಲಸವನ್ನು ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸುಗಮಗೊಳಿಸುವ ಉಪಾಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸಬೇಕು.

4 ಗ್ರಾಹಕನೊಂದಿಗೆ ಬಡಾಯಿ ಕೊಚ್ಚಬಾರದು. ತಮ್ಮ ಪಾಂಡಿತ್ಯದಿಂದ ಆತನನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿತಗೊಳಿಸುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನೂ ಮಾಡಬಾರದು. ಆತನ ಮಾತಿನಿಂದ ಕೋಪಗೊಳ್ಳಬಾರದು, ಹಾಗೂ ಧೈರ್ಯವನ್ನೂ ಬಿಡಬಾರದು. ಎಷ್ಟೇ ಆದರೂ ಗ್ರಾಹಕ ನಮ್ಮ ಮಿತ್ರನಲ್ಲವೆ? ಬಹಳ ಸಂತೋಷದಿಂದ ಆತನ ಮಾತನ್ನು ಆಲಿಸಿ ಹಾಗೂ ಸ್ನೇಹದಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಸ್ಥಿತಿ-ಗತಿಯನ್ನು ಆತನಿಗೆ ಮನದಟ್ಟಾಗುವಂತೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

5 ಗ್ರಾಹಕನೊಂದಿಗೆ ಮೆದುವಾದ ಸ್ವರದೊಂದಿಗೆ, ಶಿಷ್ಟತೆಯಿಂದ ಮಾತನಾಡಿದರೆ ಉತ್ತಮ. ಆತನ ರಹಸ್ಯವೆಲ್ಲ ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ತಿಳಿಯುವುದು ಅಥವಾ ಆತನೊಂದಿಗೆ ಬೇರೆಯವರ ಮುಂದೆ ಕಠೋರವಾಗಿ ಮಾತನಾಡುವುದು ಆತನಿಗೆ ಇಷ್ಟವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

6 ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಗ್ರಾಹಕ ಯಾವುದೇ ವಸ್ತುವನ್ನು ಕೊಟ್ಟಾಗ, ಅದು ಎಷ್ಟೇ ಸಣ್ಣದಿರಲಿ, ಅದನ್ನು ಸಾವಧಾನದಿಂದ ಇಡಬೇಕು, ಅವನಿಗೆ ಆ ವಸ್ತು ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವಾದ್ದೆಂಬಂತೆ.

7 ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ, ನಮ್ಮ ಕಾರ್ಯ-ಕುಶಲತೆಯಲ್ಲಿ, ನಮ್ಮ ಮಾತುಕತೆಗಳಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಹಾಗೂ ಬೇರೆ ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಡುವೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಅಂತರವಿದೆಯೆಂದೂ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಮನದಟ್ಟಾಗಲಿ. ಹಾಗೂ ನಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಅವನಿಗೆ ಸಂತೋಷದ ಅನುಭವವಾಗಲಿ.

8 ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡದೆ ಇರಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಮನದಟ್ಟಾಗಲಿ—ನಿಮಗೆ ಆತನೇ ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹತ್ವದವನೆಂದು.

9 ಗ್ರಾಹಕನೊಂದಿಗೆ ನಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ ಒಂದು ವೇಳೆ ಮೈತ್ರಿಪೂರ್ಣವಾದ್ದೆ ಆದರೆ ಅವನು ಇಡೀ ಬ್ಯಾಂಕನ್ನು ತನ್ನ ಮಿತ್ರನೆಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತಾನೆ. ಆತನ ಕುಟುಂಬದವರ ಕ್ಷೇಮ, ವ್ಯವಹಾರದ ಗತಿ, ವಿಧಿಗಳನ್ನು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಅವನಲ್ಲಿ ವಿಚಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿಯೂ ತನ್ನತನವು ವಿಕಾಸಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

1 ಕೆಲಸ ಪೂರೈಸಿದ ಮೇಲೆ : ಮತ್ತೆ ಆತನೆಡೆಗೆ ಅಭಿಮುಖವಾಗಿರಿ, ಮಿತ್ರತೆಯ ಭಾವನೆಯನ್ನು ಮತ್ತೆ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಗೊಳಿಸಿರಿ.

2 ಆತ ನಿಮಗೆ ಧನ್ಯವಾದ ಅರ್ಪಿಸುವ ಮೊದಲೇ ನೀವು ಧನ್ಯವಾದ ಅರ್ಪಿಸಿ. ಧನ್ಯವಾದ ಕೇವಲ ಔಪಚಾರಿಕವಾಗಿರದೆ ಹಾರ್ದಿಕವಾಗಿರಲಿ.

3 ಮತ್ತೆ ಅವನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಬರಲು ಸೂಚಿಸಿ, ಮುಂದೆ ಆತನಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಯುಂಟಾದಾಗ.

4 ಮುಗುಳ್ನಗೆಯೊಂದಿಗೆ ಆತನನ್ನು ಬೀಳ್ಕೊಡಿ. ನಿಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ನಮ್ರತೆಯಿರಲಿ. ಇದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಹಿಂತಿರುಗಿದ ಅನಂತರವೂ ಗ್ರಾಹಕ ನಿಮ್ಮ ಸೌಜನ್ಯದ ನೆನಪು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರಬೇಕು.

ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ಕೆಲಸ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳಬೇಕಾದೀತು, ನಮ್ಮ ನಿಯಮಾವಳಿ ಅಡಚಣೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕ ನಮ್ಮ ಕಠಿಣತೆ ಅಥವಾ ನಮ್ಮ ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಅಪರಿಚಿತನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಇಂಥ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಆತನಿಗೆ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳುವ ನಮ್ಮ ರೀತಿ ಹೇಗಿರಬೇಕೆಂದರೆ, ಆತನಿಗೆಂದೂ ಕೆಟ್ಟದೆನಿಸಬಾರದು, ಆತನ ಸ್ನೇಹ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತಾಗಬಾರದು.

1 ಕೆಲಸ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಆಗುವುದಿಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳುವ ಮೊದಲು, ಅದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನೂ, ವಿಕಲ್ಪಗಳನ್ನೂ ಪ್ರಸ್ತುತಗೊಳಿಸಿದರೆ ಉತ್ತಮ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಆ ಕಾರಣಗಳು ಆತನಿಗೆ ಅಸಂತೋಷಜನಕವಾದರೂ ಆತ ಈ ಸಲಹೆಯನ್ನು ತಿಳಿದು ಪ್ರಸನ್ನತೆಗೊಳ್ಳುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯುಂಟು. ಏಕೆಂದರೆ ನಿಮಗೆ ಆತನ ಕೆಲಸವನ್ನು ಮಾಡುವುದಿರಲಿ, ನಿಮಗೆ ಅಭಿರುಚಿ ಇದೆ ಹಾಗೂ ಅದನ್ನು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ನೀವು ಮುಂದಕ್ಕೆ ಹಾಕುತ್ತಿಲ್ಲವೆಂದು.

2 ಈ ಕೆಲಸ ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬ ಮಾತನ್ನು ಥಟ್ಟನೆ ಹೇಳಿಬಿಡಬಾರದು.

3 ನಾವು ಕೆಲಸವನ್ನು ಪೂರೈಸುವಂತಾಗುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಅವನಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

4 ಅವನ ಭಾವನೆಗಳಿಗೆ ಆಘಾತವನ್ನುಂಟು ಮಾಡಬಾರದು.

ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನ ಸೇವೆಯೆಂದರೆ ಒಬ್ಬ ನಾಗರಿಕನ ಸೇವೆ. ನಾಗರಿಕನ ಸೇವೆಯೇ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಸೇವೆ. ಗ್ರಾಹಕನ ಸೇವೆಯೇ ಈಶ್ವರನ ಪೂಜೆ.



ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸುದ್ದಿಸಾರ

ಕೆ. ಎನ್. ಮಹಾಬಲ

ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಬನಶಂಕರಿ, ಬೆಂಗಳೂರು

ಇಸ್ಲಾಮೀ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಚರ್ಚೆ

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗಿನ ಜೀವನಾಳವೆನಿಸಿರುವ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನೇ ನಿಷೇಧಿಸುವ ಇಸ್ಲಾಮೀ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕುರಿತ ವಿಚಾರಸಂಕಿರಣವೊಂದು ಆಗಸ್ಟ್ 22, 23 ರಂದು ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿ ನಡೆಯಿತು. ಈಜಿಪ್ಟ್, ದುಬಾಯಿ, ಬಾಂಗ್ಲಾದೇಶ, ಪಾಕಿಸ್ತಾನ, ಮಲೇಷ್ಯ, ಸೂಡಾನ್, ಬಾಹ್ರೇನ್‌ಗಳಿಂದ ಸುಮಾರು 160 ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಭಾಗವಹಿಸಿದ್ದರು.

ಈ ಸಂಕಿರಣವನ್ನು ಸಂಘಟಿಸಿದ್ದ ಅಲ್ ಅಮೀನ್ ಹಣಕಾಸು ಹಾಗೂ ವಿನಿಯೋಜನಾ ನಿಗಮದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕರಾದ ಶ್ರೀ ಕೆ. ರಹಮಾನ್‌ಖಾನ್ ಅವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿ ಬ್ರಿಟನ್, ಸ್ವಿಟ್ಜರ್ಲೆಂಡ್, ಅರ್ಜೆಂಟೀನಾ, ಬಹಮಾಸ್ ಮತ್ತಿತರ ಕಡೆ ಸೇರಿದಂತೆ ವಿಶ್ವಾದ್ಯಂತ 52 ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿರಹಿತ ಹಣಕಾಸು ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿವೆ. ಇಸ್ಲಾಮೀ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಗುತ್ತಿಗೆಯ (ಲೀಸಿಂಗ್) ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗೆ ಹತ್ತಿರವಾದುದು. ಬಡ್ಡಿ ನೀಡಿಕೆ ಅಥವಾ ಪಡೆಯುವಿಕೆ ಕುರಾನ್ ಮತ್ತು ಶರಿಯ ಪ್ರಕಾರ ನಿಷಿದ್ಧ. ಲಾಭವನ್ನು ಸಮವಾಗಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದೇ ಇದರ ಕೇಂದ್ರ ಸಿದ್ಧಾಂತ. ಯುನಿಟ್ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾವೂ ಇದೇ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದೆ ಎಂಬ ಕುತೂಹಲಕಾರಿಯಾದ ಅಂಶವನ್ನು ಶ್ರೀ ರಹಮಾನ್‌ಖಾನ್ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ. ●

ಬಡ್ಡಿದರದ ಮಾರ್ಪಾಡು: ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು?

ಏಪ್ರಿಲ್ 1ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ಬರುವಂತೆ ಮಾರ್ಪಾಟಾಗಿರುವ ಬಡ್ಡಿದರಗಳು 1987ರ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ 150 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳ ನಷ್ಟ ತರಲಿದೆ ಎಂದು ಮುಖ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಒಂದು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಿದೆ. ಅರ್ಧಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಠೇವಣಿಗಳು ಮೂರು ವರ್ಷ ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೂ ಮೀರಿದ ಅವಧಿಯವಾಗಿದ್ದು, ಗರಿಷ್ಠ ಬಡ್ಡಿ ಶೇ. 10ಕ್ಕೆ ಇಳಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಿಗೆ 390 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳ ಉಳಿತಾಯ ತರಲಿದೆ. ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆ ಬಡ್ಡಿದರ ಶೇ. 15ಕ್ಕೆ ಇಳಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ 310 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳ ನಷ್ಟವಾಗಲಿದೆ. ನಿವ್ವಳ ಪರಿಣಾಮ ನಷ್ಟವೇ ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆಯ ದರ ತಕ್ಷಣ ಜಾರಿಗೆ ಬರುತ್ತದೆ. ಠೇವಣಿ ದರ ಇಳಿಕೆಯ ಲಾಭ ಮುಂಬರುವ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ●

ಬ್ಯಾಂಕಾರ್ಡ್: ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೊಸ ಯೋಜನೆ

ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮತ್ತೊಂದು ಮಹತ್ವದ ಕೊಡುಗೆ. ಈಗಾಗಲೇ ವಿಶ್ವಾದ್ಯಂತ ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿ ಇರುವ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮಾದರಿ ಬ್ಯಾಂಕಾರ್ಡ್ ಅನ್ನು (Bancard) ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿದೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಧಾನ ಲಕ್ಷಣಗಳೆಂದರೆ:

* ಈಗಾಗಲೇ ಬ್ಯಾಂಕಿನೊಂದಿಗೆ ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿ ಖಾತೆ ನಿರ್ವಹಿಸಿರುವ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಈ ಯೋಜನೆಯ ಲಾಭವಿದೆ.
* ಈ ಸೌಲಭ್ಯ ಹೊಂದಿರುವವರಿಗೆ ಅವರ ಭಾವಚಿತ್ರವಿರುವ ಗುರುತಿನ ಕಾರ್ಡ್ ನೀಡಲಾಗುವುದು.
* ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹತ್ತು ಹಾಳೆಗಳಿರುವ ಚೆಕ್‌ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದು. ಪ್ರತಿ ಚೆಕ್‌ನ ಮೊತ್ತ 500 ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಮೀರದಂತೆ ಅವರು ದೇಶಾದ್ಯಂತ ಇರುವ ಭಾರತೀಯ ಸ್ಟೇಟ್‌ನ ಶಾಖೆಗಳು ಅಥವಾ ಅದರ ಸಹವರ್ತಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳು ಅಥವಾ ನಿಗದಿತ ಮಾರಾಟ ಬಿಂದುಗಳಲ್ಲಿ (Sales point) ನೀಡಿ ಹಣ ಪಡೆಯಬಹುದು ಅಥವಾ ಸರಕು ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ನೀಡಬಹುದು.
* ಗ್ರಾಹಕರ ಖಾತೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಶಿಲ್ಕು ಇರದಿದ್ದರೂ ಇಂಥ ಚೆಕ್‌ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುವುದು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ 'ಬ್ಯಾಂಕಾರ್ಡ್' ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಓವರ್‌ಡ್ರಾಫ್ಟ್ ನೀಡಲಾಗುವುದು; ಬಡ್ಡಿದರ ಮೀರೆಳತಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವುದು.
* ಚೆಕ್ ಅನ್ನು ಗ್ರಾಹಕ ನಗದುಪಡಿಸಿದ ದಿನದಿಂದ ಖಾತೆಗೆ ಖಚಿಸುವ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
* ಒಂದು ಚೆಕ್ ಪುಸ್ತಕ ತೀರುವುದರೊಳಗೆ 'ಬ್ಯಾಂಕಾರ್ಡ್' ಗ್ರಾಹಕ ತನ್ನ ಖಾತೆಯ ಮೀರೆಳತದ ಶಿಲ್ಕನ್ನು ತೀರಿಸಬೇಕು.

ರೂಪಾಯಿ ಪ್ರವಾಸಿ ಚೆಕ್‌ಗಳಂತೆ ಮೊದಲೇ ಹಣ ನೀಡಿ ಪಡೆಯಬೇಕಾದ್ದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ 'ಬ್ಯಾಂಕಾರ್ಡ್'ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ.

ಇದೇ ರೀತಿ ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕೂಡ 'ಕ್ಯಾನ್‌ಕಾರ್ಡ್' ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದಿದೆ. ●

ಹುಂಡಿ ಆಧಾರದ ಸಾಲ ಹೆಚ್ಚಳು ಕ್ರಮ

ಹುಂಡಿ ಆಧಾರದ ಸಾಲವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಂಡಿದೆ.ಉದರಿ ಪ್ರಾಧಿಕೃತೀಕರಣ ಯೋಜನೆಯ (Credit Authorisation Scheme) ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಬರುವ ಎಲ್ಲ ಖಾಸಗಿ ಹಾಗೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕಂಪನಿಗಳು 1–4–88ರೊಳಗೆ ತಮ್ಮ ಉದರಿ ಕೊಳ್ಳಿಕೆಯ ಶೇ. 25ರನ್ನು ಹುಂಡಿ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಮೂಲಕ ಭರಿಸಬೇಕೆಂದು ನಿಗದಿ ಮಾಡಿದೆ. ●

ಸೋವಿಯತ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪುನರ್ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಯತ್ನ

ಸೋವಿಯತ್ ದೇಶದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪುನಸ್ಸಂಘಟಿಸುವ ಯತ್ನಗಳು ನಡೆದಿವೆ. ದೇಶದ ಕೇಂದ್ರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆದ ಗೋಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಅರ್ಥಪೂರೈಕೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಮಿತಿಗೊಳಿಸಲಾಗುವುದು. ಗೋಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಉಳಿದ ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು ಮುಂದೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುವ ಆರು ಹೊಸ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುವು. ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ಸೋವಿಯತ್ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಪುನರ್‌ರಚನೆಯೇ ಕಾರಣ ಎನ್ನಲಾಗಿದೆ. ●

R. N. 36702/83

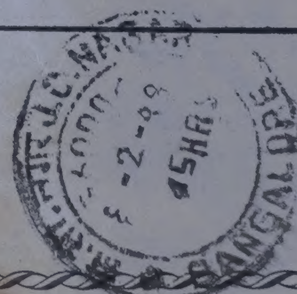


The Splendour of Immortal Classics.

Each a best-seller in its category. Enchanting millions. In India and abroad. Incense sticks with fragrances blended to perfection. In traditional style. Immortal classics. From the house of Aravinda Parimala, of course.



aravinda parimala works
Mysore - 570 004 (India)



PRINTED BY G. H. KRISHNAMURTHY, MYSORE PRINTING AND PUBLISHING HOUSE, MYSORE-1